El intercambio desigual

Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales

A.Emmanuel

seguido por una discusión con
Charles Bettelheim



economía
y
demografía

EL INTERCAMBIO DESIGUAL

ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales

por
ARGHIRI EMMANUEL

seguido por una discusión con
CHARLES BETTELHEIM



siglo veintiuno editores, sa

GABRIEL MANCERA, 65
MÉXICO 12, D. F.

siglo veintiuno de españa editores, sa

EMILIO RUBÍN, 7
MADRID-16, ESPAÑA

siglo veintiuno argentina editores, sa

TACUARÍ 1271
BUENOS AIRES, ARGENTINA

Traducción de
JORGE EDUARDO NAVARRETE y SERGIO FERNANDEZ BRAVO

Revisada por
JULIO MOGUEL

Primera edición en francés, 1969

Título original: *L'Échange Inégal*

Primera edición en español, corregida y aumentada, 1972

Segunda edición en español, 1972 (Argentina)
Tercera edición en español, 1973 (España)

Diseñó la cubierta Diego Lara

I. S. B. N.: 84-323-0082-9
Depósito legal: M. 37.659.—1972
Printed and made in Spain
Impreso en España por
ARTES GRAFICAS BENZAL - Virtudes, 7 - Madrid

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS 1

INTRODUCCIÓN 3

La evolución de una ley 3

El acuerdo sobre la excepción 7

Proteccionismo y libre cambio 10

Los términos de intercambio 21

Inmovilidad de los factores 34

1. LOS PRECIOS DE EQUILIBRIO EN EL COMERCIO EXTERIOR 39

I. Factores de producción y valor de cambio 39

II. Economía mercantil simple: un solo factor 41

1. El valor de cambio y la remuneración del factor, 41; *2.* Homogeneidad del factor, 43; *3.* El alcance del equilibrio, 45; *4.* Competencia interna o movilidad del factor, 48; *5.* Mercancías no reproducibles, 50; *6.* Costos no-proporcionales, 52

III. Economía capitalista. Varios factores 54

1. Movilidad del segundo factor. Perecuación de las ganancias, 54; *2.* Combinación desigual de dos factores, 56; *3.* Costos de producción, 57; *4.* La transformación del valor entre los clásicos, 59; *5.* La transformación del valor en Marx. Precio de producción = precio de equilibrio, 63; *6.* La causa y el efecto, 66

2. LOS PRECIOS DE EQUILIBRIO EN LOS INTERCAMBIOS EXTERIORES 75

I. La especificidad del valor internacional 75

1. La perecuación de las remuneraciones de los factores, 75; *2.* Los costos comparativos, 79; *3.* La hipótesis de la no-concurrencia internacional de los capitales entre los marxistas, 82; *4.* La perecuación de las ganancias como categoría empírica y estadística, 83; *5.* No-concurrencia del factor trabajo sobre el plano internacional, 87

II. La modificación del precio de producción en los intercambios internacionales: intercambio desigual 94

1. Una primera forma de no-equivalencia: tasas de plusvalía iguales — composiciones orgánicas desiguales, 94; *2.* La no-equivalencia en sentido estricto. Tasas de plusvalía desiguales, 102; *3.* El salario, variable independiente del sistema, 104; *4.* Debilidades y contradicciones de la tesis contraria, 107

III. Perecuación de las ganancias sin igualación de las tasas 113

1. Generalidades 113; *2.* La fórmula de transformación del valor en precio de producción no se modifica, 115; *3.* ¿Puede la diferencia de las tasas de ganancia compensar la diferencia inversa de los salarios?, 117

IV. Algunas posiciones al margen del intercambio desigual 122

1. La tesis Singer-Prebisch, 122; *2.* Arthur Lewis, 130; *3.* El marxismo y el intercambio desigual, 134

3. EL SALARIO 141

I. El salario y la ley del valor 141

1. La posición clásica, 141; *2.* La posición marxista, 142; *3.* Particularidades de la fuerza de trabajo como mercancía, 144

II. El salario y sus determinantes 146

1. Salario fisiológico o salario histórico, 146; *2.* Salario de mercado y salario de equilibrio. Los mecanismos de la determinación, 148; *3.* Salario de equilibrio y valor de la fuerza de trabajo, 153; *4.* El elemento moral del valor de la fuerza de trabajo, 154; *5.* El factor sindical como elemento motor del aumento de salarios, 158; *6.* Zonas de salarios en el interior de la nación, 160

III. Salario y desarrollo 162

1. El aumento de los salarios como factor del desarrollo económico, 162; *2.* Interacción dialéctica entre el movimiento de los salarios y el desarrollo económico, 166; *3.* Efecto acumulativo de la interacción 170; *4.* Los límites del salario de equilibrio, 174; *5.* La "composición orgánica" del trabajo y el desarrollo, 178

IV. Salario real o nominal 183

1. Los gastos de transporte, 183; *2.* Salario del obrero y costo del obrero, 184

V. Salarios diferenciales y división internacional del trabajo 187

1. Cómo conciliar el monopolio obrero que está en la base

del intercambio desigual y la libre localización de las ramas, 187; 2. Intercambio desigual o autarquía, 187

4. LÍMITES Y ALCANCE DEL INTERCAMBIO DESIGUAL 195

I. Composiciones orgánicas diferentes — mismo nivel de salarios 195

1. Intercambio desigual en el "sentido amplio", 195; 2. La desigualdad "en sentido amplio" no es un fenómeno propio del comercio exterior, 197; 3. Los precios de producción, necesidad estructural del capitalismo, 198; 4. Las composiciones orgánicas y los términos de intercambio, 200; 5. El criterio de la conformidad con la ley del valor, 204; 6. Los efectos sobre el desarrollo de la transformación de los valores en precios de producción, 205; 7. El consumo determina el ingreso, 208; 8. La idea de un intercambio desigual en el "sentido amplio" en la historia de la economía política, 211

II. La posición de la clase obrera en el plano internacional 214

1. La solidaridad internacional de los proletarios para los marxistas, 214; 2. ¿Es la "aristocracia obrera" subproducto del imperialismo?, 215; 3. Colonialismo financiero y colonialismo mercanitl, 223; 4. Las respectivas posiciones de las clases sociales en la era del colonialismo, 228

5. EL PRECIO INTERNACIONAL DE EQUILIBRIO CON MÁS DE DOS FACTORES 232

I. Generalidades 232

1. Los "otros" factores en la fórmula de los precios de producción, 232; 2. El efecto de los "otros factores" sobre los términos de intercambio, 235

II. Rentas 238

1. Renta diferencial, determinada por los precios, 238; 2. La renta absoluta, determinando los precios, 246; 3. Renta diferencial, determinando los precios, 254; 4. Las quasi-rentas, 258

III. Impuestos indirectos 260

1. Los impuestos indirectos como factor, 260; 2. Los efectos de los impuestos a la exportación y a la importación sobre los términos de intercambio y sobre la balanza comercial, 261; 3. Los impuestos a la exportación: medio de defensa de los países débilmente desarrollados, 266

6. LOS COSTOS COMPARATIVOS 270

I. La división internacional del trabajo 270

1. Generalidades, 270; *2.* Los términos de la comparación, 272; *3.* La hipótesis de la igualdad de las composiciones orgánicas del capital, 277; *4.* La hipótesis de la igualdad de las "composiciones orgánicas del trabajo", 281; *5.* La hipótesis de los costos constantes, 285; *6.* La hipótesis de pleno empleo y la de la ausencia de factores no-sociales, 289

CONCLUSIONES 293

ANEXOS

I. OBSERVACIONES TEÓRICAS, POR CHARLES BETTELHEIM 305

El "intercambio desigual" y la forma valor, 306; El "intercambio desigual" y la "remuneración de los factores, 308; Precio de producción y valor, 311; Unidad o dualidad de los "factores de producción", 316; Los esquemas de reproducción y el concepto de composición orgánica, 318; El salario, valor de la fuerza de trabajo o "variable independiente", 323; A propósito de la noción del "bloqueo" de las fuerzas productivas, 325; La ley del valor y la economía mundial capitalista, 331; A propósito de la noción de explotación de los países pobres por los países ricos, 338; El desarrollo desigual de las fuerzas productivas, 347

II. RESPUESTA A CHARLES BETTELHEIM, POR A. EMMANUEL 359

III. PREFACIO A LA EDICIÓN FRANCESA, POR CHARLES BETTELHEIM 379

IV. LA DISPARIDAD DE LOS SALARIOS Y LA DESIGUALDAD DEL DESARROLLO, POR A. EMMANUEL 394

La polarización del desarrollo, 396; ¿Es la mecanización sinónimo de industrialización?, 397; ¿Implica la industrialización la "especialización" industrial?, 399; Las complementariedades técnicas, 402; El factor sociopolítico, 404; Los precios, vehículo de transferencias, 405; La incidencia de la no-equivalencia, 406; Los salarios, variable independiente, 407; Los salarios y el desarrollo, 408; Movimiento de los capitales, 411; División internacional del trabajo, 411; Los enclaves, 416; La "paradoja" de Bettelheim, 419

APÉNDICE: ALGUNOS PUNTOS ACREMENTE CONTROVERTIDOS 424

Esencia y fenómeno, 424; El precio de mercado y sus determinaciones, 425; El problema de la "transformación", 427; La "objeción Bortkiewicz", 429; Sus variantes, 433; El cálculo directo en precio de producción, 436; Un esquema independiente de "precios de producción", 440; La ley del valor, 446; El valor de la fuerza de trabajo y la productividad del trabajo, 453; "Valor nacional" y "valor internacional", 456; ¿Retorno a Ricardo?, 458; La "apropiación" nacional, 460

BIBLIOGRAFÍA 464

AGRADECIMIENTOS

Además del profesor Charles Bettelheim, director de estudios de la École Pratique des Hautes Études, de la Sorbona, que ha seguido la gestación de esta obra, etapa por etapa, desde el momento de la simple reflexión hasta el de su materialización, prodigando los beneficios de su saber y de su buen juicio, debo mencionar aquí el profesor Henri Denis, de la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de París, quien ha leído el manuscrito y me ha beneficiado con preciosos consejos y juiciosas críticas. Sin embargo, asumo la responsabilidad entera por esta obra, y más aún porque los dos economistas mencionados están lejos de compartir todas las opiniones que aquí se expresan.

A. E.

INTRODUCCIÓN

> Nada de extraño tiene que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo un país puede enriquecerse a costa de otro, pues estos mismos señores tampoco quieren comprender cómo en el interior de un país una clase puede enriquecerse a costa de otra.
>
> KARL MARX, *Discurso sobre el libre cambio,* Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, p. 216.

LA EVOLUCIÓN DE UNA "LEY"

Los que han examinado la historia de las doctrinas económicas a lo largo de alrededor de 150 años, han quedado perplejos por la extraordinaria fortuna de la teoría de los costos comparativos.

En una disciplina en la que casi nadie está de acuerdo con nadie, ni en el espacio ni en el tiempo; en la que casi nada es universal; en la que cada generación de sabios transforma las verdades académicas en paradojas y las paradojas en reglas clásicas; en la que todo es diverso y contradictorio, incluso las categorías y los conceptos, y en la que el diálogo mismo se torna imposible por la falta de un lenguaje común, el célebre teorema de Ricardo surge del caos como una verdad inquebrantable, si no en sus aplicaciones e incidencias, al menos en sus fundamentos.

Los detractores más enérgicos, la Escuela Austriaca, los marginalistas, han puesto en duda y han demolido la obra completa de Ricardo, salvo el capítulo sobre el comercio exterior.[1]

[1] Dejamos de lado en estas líneas la controversia sobre la verdadera paternidad de la teoría. John Stuart Mill recalcó, por primera vez, que el coronel Torrens, mediante la reedición de su *Refutation des économistes,* estableció para sí el título al menos simultáneo sobre el origen de la teoría y exclusivo sobre la primacía de publicación.

Es cierto que en su *Essai sur le commerce extérieur des céréales,* aparecido en 1815, Torrens presenta, en el pasaje que se cita a continuación, una formulación más o menos satisfactoria de la doctrina: "Si Inglaterra alcanza en la industria un grado de eficiencia que le permita producir una cierta cantidad de tela con una proporción dada de su capital, por la que el agricultor polaco ofrezca mayor cantidad de cereal que la que Inglaterra pueda extraer de su propio suelo con la misma cantidad de capital, entonces una parte de sus tierras quedará inculta, aunque tal parte sea tan fértil, o más,

Así, poner de acuerdo a Ricardo y a Walras, a John Stuart Mill y a Pareto, a Cairnes y a Jevons, a Marshall y a Viner, constituye un logro poco común.

Lo que es más notable no es tanto la perennidad del teorema desde el punto de vista de su cohesión interna. Generalmente, una falla de lógica pura se descubre en los primeros meses, si es que no en los primeros días que siguen a la publicación de una teoría. Habiendo pasado esta prueba, es en vano atacarla sobre este plano. Toda refutación no puede llevarse adelante más que sobre la validez de las hipótesis. Como estas últimas suelen estar muy a menudo implícitas o mal establecidas, pueden dar lugar a una discusión que se prolongue hasta el infinito. En estas circunstancias, no es sorprendente que la teoría de los costos comparativos no podía ni haya podido ser refutada dentro del marco de sus hipótesis explícitas.

Las distintas tentativas realizadas en este sentido, sobre todo por los economistas del continente, han fracasado y hay motivos para ello. Estas refutaciones se inspiran generalmente en una interpretación equivocada de las bases o del enunciado mismo de la teoría. De este modo, Maurice Block ha escrito:

> En esta teoría se colocan, en los dos platillos de una balanza, los costos de producción de un artículo en dos lugares diferentes, y se compara la diferencia entre las dos sumas de costos con el gasto que causaría el transporte de la mercancía de uno de los lugares al otro. El colmo de este arte consiste en comparar dos productos diferentes, por ejemplo la tela de Inglaterra y el vino de España, y en lanzarse a sutilezas estériles. Los economistas continentales han hecho bien en dejar "la teoría del valor internacional" del otro lado de la Mancha.[2]

Se trata de un error clásico en este tipo de refutaciones. La teoría de los costos comparativos no coloca sobre la balanza el costo de producción de una mercancía en dos localidades diferentes, sino las *diferencias* entre los costos de producción de dos mercancías en cada uno de los dos países.

Pareto había incurrido en la misma interpretación errónea en su *Curso,* pero en su *Manual* ha reconocido que la comparación

que las tierras correspondientes de Polonia, debido a que, aunque el capital empleado en la agricultura en el interior pueda rendir una utilidad mayor que el empleado en el extranjero, el mismo capital empleado en la industria obtendrá, en las condiciones supuestas, una utilidad aún más grande, siendo esta diferencia de rendimiento la que determinará la orientación de nuestra actividad" (edición de 1815, pp. 264-5).

[2] Maurice Block, *Les progrès de la science économique,* segunda edición, 1897, vol. II, p. 171.

no se establece para la misma mercancía entre dos países, sino para dos mercancías en el mismo país, lo que lo llevó a admitir el buen fundamento de la teoría, aunque discutiendo sus implicaciones en cuanto al óptimo mundial.

Nogaro, que consagró a ella su tesis de doctorado, creyó también haber refutado los costos comparativos mediante la demostración de la debilidad de la teoría cuantitativa de la moneda.[3] Sus argumentos en este sentido no carecen de valor, a pesar de estar lejos de ser originales, pues su parte esencial ya había sido formulada desde 1840 en Gran Bretaña, durante las discusiones sobre la Ley de Bancos entre la Currency School y la Banking School. Empero, no se le había ocurrido la idea de que la teoría de los costos comparativos bien podía ser verdadera sin la teoría cuantitativa, con otro regulador, por ejemplo, los movimientos de precios, ocasionados no por las corrientes monetarias, sino por las corrientes de ingreso. Éste es otro ejemplo de interpretación errónea. Los clásicos habían identificado el monto de ingresos con el monto de la moneda, bajo la hipótesis, desconocida para Nogaro, de que no existen otros ingresos que los monetarios.[4]

Cuando Nogaro discute la teoría misma de los costos comparativos, a menudo se acerca a la cuestión, por ejemplo, cuando

[3] Véase Bertrand Nogaro, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international*, Faculté de Droit, París, 1904.

[4] El teorema del equilibrio del comercio internacional mediante las corrientes de ingresos se encuentra ya en germen en Thornton y muchos otros autores ingleses, pero no fue hasta que Aftalion le dio su forma definitiva cuando muchos economistas franceses empezaron a tomarlo en cuenta en sus análisis. Véase, por ejemplo, Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, París, 1946-1950, I, p. 112, y Maurice Byé, *Relations économiques internationales*, París, 1959, p. 293.

Pero no nos es posible suscribir la afirmación de Weiller en el sentido de que el análisis keynesiano invalide el teorema de Aftalion debido a las modificaciones subsecuentes del ingreso, originadas por la acción del multiplicador y de las aplicaciones subsecuentes de este ingreso, originadas por la orientación de la propensión al consumo hacia los bienes extranjeros o los nacionales. Keynes se refiere a un aumento del ingreso considerado como tal, en tanto que Aftalion habla de un excedente de ingreso sobre la producción nacional, lo que no es lo mismo. Un aumento del ingreso puede, o no, provocar un incremento, multiplicado o no, de la actividad; puede, según sean las preferencias de los consumidores, provocar en parte *tal* aumento de la actividad y en parte un aumento de las importaciones. Un excedente de ingreso sobre la producción, proveniente de la balanza de pagos, se reabsorbe a través de un monto equivalente de importaciones o no se reabsorbe. Apenas modifica la desigualdad el que este excedente provoque paralelamente un aumento de la actividad, dado que este excedente de producción no hace sino sumar dos cantidades iguales a los dos miembros de la desigualdad

dice que en el comercio interior los costos le fijan un límite a los precios mientras que en el comercio exterior no ejercen influencia alguna. Angell tiene razón al decir que Nogaro no parece haber comprendido la teoría que combate.

Aunque mantenido a un nivel más elevado, el análisis de Maurice Byé no está exento, según nosotros, de este género de malentendido. Al afirmar que la noción del trueque es inseparable de la teoría de los costos comparativos, llega —un poco demasiado fácilmente— a conclusiones negativas análogas en cuanto a su validez en una economía monetaria.[5]

En fin, también imputando a la teoría de los costos comparativos hipótesis y conclusiones que le son extrañas, es como Ohlin discute su validez. Empero, la teoría de la proporción de los factores de Heckscher-Ohlin ha sido considerada, justamente, no como un sustituto sino como un complemento. Su originalidad es bastante discutible, dado que partidarios tan decididos de la teoría de los costos comparativos como Cairnes, Taussig y Marshall, e incluso economistas preclásicos como David Hume, habían esbozado ya, mucho tiempo antes que Ohlin, las principales líneas de su doctrina.[6]

(siempre dentro de la óptica clásica y keynesiana de Ingreso=Producción). Este excedente presiona los precios al alza y, por lo tanto, provoca el aumento de las importaciones. En consecuencia, el error parece residir en oponer, en su papel de regulador, al ingreso frente a los precios. Es siempre a través de los precios como el equilibrio se restablecerá en última instancia, pero, de acuerdo con Aftalion, los precios no reaccionarán ante las variaciones del monto del circulante, sino ante las de los ingresos.

Esto no significa que todo incremento de los ingresos restablecerá automáticamente el equilibrio, pues hace falta, como subraya J. Weiller, distinguir entre "ingreso que se gasta" e "ingreso que se ahorra". Pero ¿qué debe entenderse por "ingreso que se ahorra"? Si se entiende por esto los ingresos invertidos (a la escala social), según el postulado Ahorro=Inversión, sostenido por Keynes y también por Aftalion y Weiller, entonces los ingresos son siempre "gastados", ya sea que se "ahorren" o se "consuman", por lo que la objeción de Weiller se torna una simple inconsecuencia. Ya sea que el ingreso se gaste en bienes de producción o en bienes de consumo, su excedente sobre la producción nacional no puede ser finalmente reabsorbido más que a través de la importación. Sólo en el caso de que el "ingreso que se ahorre" se entienda como "ingreso atesorado", y que por lo tanto ni se consuma ni se invierta, el regulador deja de funcionar: el excedente de ingreso no es reabsorbido por las importaciones, el país considerado conserva su saldo positivo frente al resto del mundo y el resto del mundo conserva su saldo negativo frente al país considerado. Pero, en este caso, habría que abandonar la identidad Ahorro=Inversión, cosa que Weiller, menos aún que Aftalion y Keynes, no está dispuesto a admitir.

[5] Maurice Byé, *op. cit.*, pp. 31 ss.

[6] Véanse J. E. Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy*, Lon-

En consecuencia, no es la invulnerabilidad de la teoría dentro del marco de sus propias hipótesis lo que resulta impresionante. Lo que es notable es que el realismo mismo de estas hipótesis, y sobre todo el de la hipótesis fundamental y explícita, es decir, la de la inmovilidad de los factores, no haya sido hasta el presente puesto seriamente en duda.

Así, después de que todas las hipótesis accesorias —costos constantes, igualdad de potencial productivo y de consumo en los dos países, salarios iguales al mínimo vital (costos de subsistencia) en ambos países, técnicas idénticas, identidad del circulante y del ingreso, identidad de la balanza de pagos y de la balanza comercial, pleno empleo de los factores— han sido puestas en duda y rechazadas, es decir, después de que Senior, Cairnes, Bastable, Angell, Nicholson, Mangoldt, Fawcett, Edgeworth, Graham, Taussig y Viner las examinaron, queda todavía la cuestión de que el valor de las mercancías no se forma en el mercado internacional de la misma manera que en el mercado nacional, si —y sólo si— los factores no son igualmente móviles y competitivos en el primero que en el segundo, es decir, si se retiene la hipótesis fundamental de Ricardo.

Resta lo esencial, es decir, que no son las cantidades de los dos factores, capital y trabajo, gastadas en la producción las que determinan los valores de cambio de las mercancías, sino las demandas recíprocas de intercambio las que determinan los precios y, por lo tanto, la remuneración de factores.

El acuerdo sobre la excepción

En tanto que esta hipótesis de inmovilidad de los factores permanece intocada, se produce una inversión completa de funciones: no son ya las condiciones de la producción las que determinan el intercambio, sino el intercambio el que determina la producción.

Es esta inversión, esta "negación" de la teoría del valor-trabajo, lo que explica en parte la unanimidad que ha existido en torno a esta teoría.

Los adversarios de la teoría del valor-trabajo, tanto los margi-

dres, 1874, pp. 138-9; F. W. Taussig, *Some Aspects of the Tariff Question*, Cambridge, 1915, pp. 57-9 y 199-201; A. Marshall, *Industry and Trade*, Londres, 1919, pp. 55-162; F. D. Graham, *Some Aspects of the Protection Further Considered*, en *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1923, pp. 204-13; D. Hume, *Carta a J. Oswald*, 1-11-1750, p. 92.

nalistas, como los partidarios del precio de equilibrio de interdependencia, han podido, aparentemente, llevar agua a su molino. De este modo, Edgeworth ha podido declarar que si la teoría del valor-trabajo se abandonara en favor de la teoría de Jevons, desaparecería la necesidad de distinguir el comercio internacional, puesto que, para el marginalismo, la coincidencia entre los costos y el valor no es sino un caso especial, aquel en el que los factores de la producción compiten entre sí.

En una disciplina en la que las posiciones doctrinarias se definen, por lo general, a partir de la posición que se asume en cuanto al *valor* de las mercancías, los adversarios irreconciliables de la teoría del valor-trabajo han visto naturalmente, en la inaplicabilidad de la ley dentro del dominio del comercio internacional, una suerte de reconocimiento de inaplicabilidad presentado por el fundador mismo de la teoría, que parece muy a propósito para llevar agua a su molino.

Los clásicos admitieron, implícitamente en la exposición de Ricardo y explícitamente en las declaraciones de John Stuart Mill, que, para explicar la formación del valor internacional, hay que remontarse a una "ley *anterior,* la de la oferta y la demanda".

Todos los innovadores posclásicos, desde Walras, Menger y Jevons, hasta los marginalistas modernos, pasando por la escuela neoclásica inglesa del equilibrio general de interdependencia, no han hecho sino remontarse a esta ley de la época arcaica de la economía política, aunque profundizándola y reformulándola en las versiones más sofisticadas y originales.

Se trata, por lo tanto, de un detalle que parece habérsele escapado a Edgeworth: lo que divide a los economistas no es la cuestión sobre la coincidencia de los costos con el valor, sino la cuestión de saber si son los costos los que determinan el valor o el valor el que determina los costos.

Porque, para que no haya coincidencia en absoluto, no es suficiente que los factores no sean competitivos, sino que hace falta también que las mercancías mismas no lo sean, es decir, en otras palabras, que las mercancías no sean reproducibles.

Exceptuando este caso (obras de arte, objetos de colecciones, etc.), que por cierto los clásicos no ignoraron, pero que estimaron que estaba situado fuera del campo de la ley del valor, todo el mundo, y Walras mismo, está de acuerdo en que los precios de las mercancías coinciden con sus costos, sean o no competitivos los factores.[7]

[7] "Bajo el régimen de la libre competencia, el precio de venta y el costo

En la teoría de los costos comparativos, los valores siguen coincidiendo con los costos, pero, como los factores dejan de ser competitivos de país a país, los costos dejan de coincidir con las *cantidades* de factores gastadas en la producción, porque, al no presentarse ya la tendencia a la igualación, la remuneración de los factores no es ya la misma. De aquí se sigue que la conclusión general de la teoría del valor-trabajo, es decir, que las mercancías se intercambian en función de las *cantidades* de factores que tienen incorporadas, no resulta aplicable en el comercio internacional.

Pero hay un segundo detalle: en la teoría ricardiana del comercio internacional, los costos no son un elemento tan pasivo como en la teoría general del valor de Walras. Incluso en los muy simplificados ejemplos de Ricardo y de Mill, sobre dos países de la misma dimensión y de dos artículos de similar consumo, las relaciones entre los costos, si no es que los costos mismos, establecen dos límites, inferior y superior, que los precios no pueden rebasar en ningún caso, cualquiera que sea la demanda recíproca.[8]

Y, como más adelante se verá, en cuanto se agrega un tercer artículo, o se diferencian las dimensiones de los dos países, los precios quedan por completo determinados por la relación de costos, y la situación de la demanda no interviene, a no ser de una manera mediata, es decir, por la fijación de cantidades, en el caso de ramas con costos no proporcionales.[9]

de fabricación de los productos tienden a la igualdad... [pero] hace falta revertir por completo la fórmula de la escuela inglesa..., determinando el precio de los factores productivos por el precio de los productos, en lugar de determinar el precio de los productos por el precio de los factores productivos." Léon Walras, *Eléments d'économie politique pure,* 4ª ed., 1926, pp. xvi-xvii.

[8] Es este punto el que Nogaro no comprendió, cuando afirmaba que, en el comercio exterior, los costos no tienen influencia alguna sobre los precios (véase, *supra,* pp. 5-6).

[9] Los clásicos no ignoraron esta influencia indirecta de la demanda, pero no consideraron necesario detenerse en ella, debido a que esta influencia no altera en nada la tesis de que las mercancías se intercambian de acuerdo con las cantidades de trabajo incorporado en ellas. Estas cantidades de trabajo no se determinan, naturalmente, en un sentido primario, sino que dependen de una multitud de factores, por lo que, en consecuencia, nada cambia si, entre estos factores, interviene también la cantidad producida, como en el caso de los costos no proporcionales.

La terminología de Marx permite clarificar mejor la posición clásica. Dentro de la categoría "trabajo socialmente necesario" se encuentran incluidas no solamente las condiciones de producción existentes, sino también un cierto modelo de consumo que establece las cantidades relativas de las mercancías producidas, y esto puede también modificar el *quantum* de trabajo necesario

Pero, excepto por estos dos detalles, el juego de la demanda recíproca de Mill, profundizado y elaborado por Edgeworth y Marshall, se adapta perfectamente a las teorías marginalistas y neoclásicas del precio de equilibrio de interdependencia general, del mismo modo que todas las otras excepciones previstas por la teoría del valor-trabajo, y que conciernen tanto a las mercancías no reproducibles como a un monopolio cualquiera, como el de la tierra. Esta circunstancia explica, al menos en parte, que el pequeño capítulo sobre los costos comparativos haya sobrevivido admirablemente a todas las revisiones a que la obra entera de Ricardo ha estado sometida desde 1817 hasta nuestros días.

PROTECCIONISMO Y LIBRE CAMBIO

Pero la trascendencia del teorema ricardiano no se limita a esta aparente mala interpretación de la doctrina maldita del valor-trabajo, pues esto no constituye sino uno de sus dos aspectos: la formación del valor internacional. El segundo concierne a las ventajas que el mundo en su conjunto y cada país separadamente pueden obtener de una división internacional del trabajo originada en el libre comercio.

Por otra parte, Ricardo no se preocupó de hecho más que por este segundo aspecto. Es John Stuart Mill el que se inclinó por el primero.

En su célebre ejemplo, en el que Portugal puede producir la unidad de vino en 80 horas y la unidad de paño en 90, en tanto que Inglaterra produce la primera en 120 y la segunda en 100, lo que le interesa sobre todo a Ricardo es que, después de las especializaciones respectivas, el conjunto Portugal-Inglaterra produce las dos mercancías en 360 horas en lugar de 390.

	Antes de la especialización			*Después de la especialización*		
	Vino	*Paño*	*Total*	*Vino*	*Paño*	*Total*
Portugal	80	90	170	160	...	160
Inglaterra	120	100	220	...	200	200
TOTAL			390			360

en un caso como el de los costos no proporcionales. Conviene no confundir este caso, que los clásicos no soñaron siquiera negar, con la determinación directa de los "precios de los factores productivos" por los precios de las mercancías, según Walras, Pareto y sus seguidores.

Ricardo no señala en qué proporción estos dos países se reparten esa ganancia de 30 horas. En el curso de sus planteamientos, por lo demás bastante sucintos, supone que una unidad de vino portugués se intercambia a la par por una unidad de paño inglés, lo que equivale a decir que Portugal gana por la apertura del comercio 10 horas e Inglaterra gana 20, en el supuesto de que los costos de transporte sean nulos. Pero no es necesario que esto suceda así. Lo que sí es necesario, y que se deriva directamente del enunciado del teorema, es que el intercambio no pueda tener lugar más que dentro de los límites:

$$1 \text{ vino} = 8/9 \text{ paño y } 1 \text{ vino} = 12/10 \text{ paño}$$

Así las cosas, ninguno de los dos países puede perder con el libre comercio. Obteniendo la unidad de vino por 8/9 de la unidad de paño, Inglaterra recoge todo el beneficio del intercambio, pero Portugal conserva su *statu quo ante*. Si la unidad de vino se obtiene por 12/10 de unidad de paño, es Portugal el que acapara la totalidad de la ventaja, pero Inglaterra no pierde nada respecto de la anterior situación de aislamiento. En todas las tasas de cambio intermedias el beneficio del intercambio se divide entre ambos países.

¿No es maravilloso este juego, donde se tienen todas las oportunidades de ganar, sin el menor riesgo de perder?

Es evidente que esta especialización no representa más que un óptimo relativo. El óptimo absoluto sería no que Portugal se especializara en el vino e Inglaterra en el paño, sino que los ingleses se trasladasen con sus capitales a Portugal para producir allí tanto uno como el otro. En este caso, la economía de trabajo sería aún mayor, dado que 340 horas bastarían para la producción total, en lugar de 360 en el caso de la especialización, y de 390 en el caso del aislamiento.[10]

Pero tal óptimo absoluto no sería posible ni deseable. El mundo se encuentra estructurado en naciones, cuyas fronteras constituyen los umbrales de discontinuidad para los flujos de los factores.

De todos los equipajes, decía Adam Smith, el hombre es el más difícil de transportar. Si a esto se agrega la hipótesis de la inmovilidad del capital, nos vemos obligados a contentarnos con

[10] John Stuart Mill señaló que el capital gastado para hacer habitable Holanda habría sido aprovechado más ventajosamente si hubiera sido transferido con los holandeses a América o a otra parte. En el límite, como muy bien lo ha subrayado Heckscher, en la hipótesis de una movilidad absoluta de *todos* los factores, se torna imposible todo comercio internacional.

este óptimo circunstancial que nos asegura el libre comercio y que, después de todo, no está tan mal.

Parece que es esta comprobación optimista de los beneficios del comercio internacional, quizá más que sus implicaciones sobre la teoría del valor, lo que ha hecho tan seductora la teoría de los costos comparativos para los economistas del siglo XIX y para los de principios del siglo XX.

La aventura del librecambio ha sido al menos tan asombrosa como la de los costos comparativos.

Año tras año, y década tras década, los gobiernos de todos los países del mundo practican sin tregua una política proteccionista, la que se inició desde hace siglos (San Luis prohibió la exportación de lana para debilitar la industria textil de los países vecinos). Ésta conoció una sola tregua: el corto paréntesis de libre comercio que comenzó para Inglaterra en 1846 y terminó en 1932, después de que las primeras barreras fueron establecidas en la Conferencia de Ottawa en 1894, por una parte, y fueron estipuladas las diferentes medidas de reglamentación del comercio exterior, durante la primera guerra mundial, por otra.

Pero Inglaterra es, en realidad, el único país en el que tal paréntesis prevalece por tan largo tiempo. Estados Unidos había dado ya el viraje hacia el arancel ultraproteccionista de Morill en 1861.[11] En los otros grandes países —en los que hizo eco la "buena nueva" de 1846— no sin muchas incertidumbres y reticencias, el pacto del librecambio no fue menos efímero. Francia lo repudió en 1871, Italia en 1877, Austria y Argentina en 1878, Alemania y Canadá en 1879, Australia en 1902, Chile en 1916.

Excepto en el caso de Inglaterra, que estaba envuelta en circunstancias excepcionales y apoyada sobre todo en la superioridad evidente y en el monopolio que de hecho gozó su industria a todo lo largo del siglo XIX, en la que el libre comercio prevaleció por medio siglo en su estado puro, y por un cuarto de siglo más en un estado fuertemente mitigado, para el conjunto de los otros países esta interrupción de la práctica secular del proteccionismo no prevaleció, en una u otra forma, más que unas tres décadas.[12]

[11] 47% *ad valorem* sobre casi todos los artículos importados. En realidad, Estados Unidos no se había adherido jamás verdaderamente al libre comercio. El arancel de 1846 no podía considerarse "liberal" más que en comparación con el exageradamente proteccionista de 1842 —bajo el cual, dicho sea de paso, prosperaron las industrias norteamericanas— y proporcionaba todavía a la mayor parte de las industrias norteamericanas un margen bastante amplio de protección.

[12] La batalla contra el proteccionismo y en favor del *free trade* en In-

Haciendo abstracción de este breve e insignificante intermedio. puede decirse que la regla universal, desde la Alta Edad Media y, más aún, desde la época grecorromana, para no remontarnos más hacia el pasado, ha sido siempre el proteccionismo.[13]

Y sin embargo, año tras año, década tras década, imperturbable e incansablemente, los economistas posmercantilistas, desde Quesnay y Adam Smith, demuestran la aberración del proteccionismo y las ventajas del libre comercio. El teorema "irrefutable" de los costos comparativos ha acabado por convencer, incluso a los más renuentes, de que existen dos mundos: el mundo razonable de la economía política y el mundo loco de la política económica.

Este divorcio total del pensamiento y de la "praxis" es un fenómeno poco común. Los mercantilistas estaban integrados dentro de la ciudad y dictaban sus leyes. Tenían el mismo tipo de *sabiduría* que el veterinario o el herrero. Si bien sus razonamientos no satisfacían al espíritu, sus recetas eran directamente utilizables y sus resultados eran mensurables. A partir de Quesnay, los economistas trabajan sobre modelos de una lógica noble y se comportan como si el mundo no existiera. Razonan en nombre del espíritu, mas no pueden pretender que su sabiduría sea como la del veterinario o la del técnico en electrónica. Desde entonces, los profanos no tienen ya necesidad de guardar silencio y de escucharlos, como suelen hacerlo frente a los que *saben*. La economía política ha dejado de ser una ciencia respetable.

Sin embargo, cuando hacia 1860 la moda de la política proteccionista renace con vigor, sobre todo en Estados Unidos, y cuando la Europa continental se une a este movimiento en los años 1870, se produce un choque para los economistas, que creían haber liquidado la "ilusión" mercantilista con la ley de los costos comparativos, a pesar de la concesión hecha a List en favor

glaterra en realidad no fue librada más que en relación con la campaña contra las *corn-laws* y dentro del cuadro de la lucha de la clase capitalista contra los propietarios de la tierra. Aparte de esta circunstancia histórica, la clase capitalista inglesa nunca estuvo, en el fondo, más convencida que los estratos feudales de los beneficios del libre comercio.

[13] Aristóteles preconizaba la autarquía. Al hablar de la dimensión óptima del territorio de un Estado, decía: "Es evidente que el más favorable, como lo reconoce todo el mundo, es el que baste a llenar todas las necesidades y que, por consiguiente, sea el más fértil en todo género de producciones. Poseerlo todo y no tener necesidad de nada es la verdadera independencia" (*Política*, libro IV, capítulo V, párrafo V).

Por otra parte, como no dejó de señalar el mismo Adam Smith, ninguno de los grandes pueblos de la Antigüedad, egipcios, indios, chinos, alentó jamás el comercio exterior.

de la *infant industry*. En estas circunstancias, algunos economistas permanecen fieles a sus principios (Loria, Bastable) y prefieren creer en un recrudecimiento de la ilusión; en cambio, otros, como Pareto, Sidgwick, Edgeworth, Nicholson, Marshall, Walker, Carver, se dedican a buscar, sin éxito, la falla de la ley.

Al atacar la hipótesis de los costos constantes, estos economistas han sostenido que un país puede sufrir una pérdida al pasar del proteccionismo al libre comercio, aun sin tener en cuenta la fricción provocada por el reajuste de su producción. Ése sería el caso de los que tienen que especializarse en una rama de producción que trabaje a costos crecientes. Loria, Bastable y Taussig han combatido este punto de vista, señalando que, en este caso, el comercio se torna imposible, porque el aumento en ciertos costos anula la diferencia de los costos comparativos.

Edgeworth ha replicado que no es necesario llegar a este punto para que un país sea afectado por la especialización. En adición a este punto, existen otros, donde la diferencia de costos comparativos subsiste y continúa exigiendo la especialización, pero en los que la especialización representa una desventaja absoluta.

La discusión se continuó a base de ejemplos numéricos, y Graham la retomó más tarde para demostrar que existen ciertas combinaciones de costos crecientes y de costos decrecientes, en las que la situación del conjunto de países y de cada uno de ellos por separado es menos buena con comercio que sin comercio, aunque todas las situaciones intermedias, desde el punto de vista de los costos comparativos, inducen a cada uno de los participantes al comercio y a la especialización.

Pero esto fue todo. La controversia se desvió bruscamente y su contenido subsiste en la "memoria colectiva" de los economistas, bajo el nombre de "paradoja de Graham". "Paradoja" es la etiqueta bajo la cual la ciencia económica coloca con interés, diversión y cortesía distante, todas las cosas que son demasiado sólidas para ser pura o simplemente rechazadas, y demasiado contradictorias para ser adoptadas.

La posición de Viner es característica en este punto. Después de haber desempeñado el papel de abogado del diablo, y de haber reproducido lealmente el teorema de Graham con un ejemplo numérico, más coherente y más convincente que todos los empleados por Graham mismo, exclama: ¡Entonces qué! ¿Deberemos admitir que todo lo que hemos enseñado hasta el momento, todo lo que hemos escrito en los textos es falso, que la ley de los costos comparativos es errónea? (¡Dios nos libre de tal calamidad!). El teorema de Graham es justo, pero su campo de aplicación es casi nulo.

En él se supone la existencia de una rama de producción que trabaja con costos decrecientes. Ahora bien, los costos decrecientes no pueden ser sino el efecto de economías internas o externas. En el caso de las economías internas, el teorema de Graham no es aplicable, porque la modificación de los costos se produce al nivel de la empresa, y la empresa —al establecer sus previsiones— no se dejará arrastrar a disminuir su producción más allá del punto en el que la modificación de sus propios costos anule la ventaja comparativa. Queda el caso de las economías externas, que encierra el único elemento de verdad del teorema, porque en este caso la modificación de los costos se produce al nivel de la rama y el empresario que la abandona no se interesa por el aumento de los costos que su partida causa a los que quedan. Pero decreta Viner —sin decir por qué—, que el caso de las economías externas es tan raro en la realidad, que el interés práctico del teorema se torna insignificante.[14]

Cualquiera que sea el valor del teorema de Graham —que resume y complementa todos los teoremas similares de los autores antes citados— y cualquiera que sea el exceso en que incurre Viner en su esfuerzo por reducir al mínimo sus efectos, es correcto señalar que Graham no advierte más que una pequeña parte de la cuestión. Para entender el proteccionismo hace falta ir más lejos. Los países no restringen sus importaciones ni alientan sus exportaciones para jugar a los costos no proporcionales, sino por dos razones: por una parte, proteger la producción nacional y, por otra, tener una balanza comercial positiva.

Respecto del primero de estos puntos, pueden preverse ciertas concesiones: las fricciones del reajuste, la protección de la industria incipiente, la necesidad ocasional de represalias, etc. Pero, respecto del segundo, no es posible ninguna discusión. Admitir que un excedente duradero de las exportaciones sobre las importaciones —de hecho, un obsequio de la nación al extranjero— puede ser benéfico para la economía nacional, es admitir, en último análisis, que el sistema en el que se vive corresponde al último absurdo. Los economistas de la libre empresa no podían dar este paso.

Los mercantilistas no tenían por qué tener en cuenta este peligro, porque en su tiempo el sistema de competencia no había sido discutido. Ellos advertían las cosas tal como se presentaban y, sin poder explicar el fenómeno, habían señalado, sin embargo, que una balanza comercial positiva ejercía un efecto estimulante

[14] Véase Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, Harper, Nueva York, 1937, pp. 452-481.

para la economía en el interior de la nación y aumentaba el nivel del empleo.

Es este último punto el que les interesa particularmente y no la ilusión "crisohedonista" que les ha sido injustamente imputada por sus detractores. ¿Cómo podían ser víctimas de esa ilusión, habiendo sido ellos los primeros en formular la teoría cuantitativa, según la cual carecería de objeto acumular dinero, porque el aumento de su cantidad se acompañaría de una reducción estrictamente proporcional de su valor?

La gran mayoría de los mercantilistas adoptó la teoría cuantitativa, que por primera vez había sido formulada por J. Bodino. Sus sucesores han advertido una contradicción en esta actitud. Sin embargo, la contradicción no se encuentra en las concepciones de los mercantilistas sino en las ideas que otros se han hecho respecto de esas concepciones. Para los mercantilistas, al menos para los más representativos, la afluencia de metales preciosos no era un factor positivo en sí mismo, sino en cierto sentido una pérdida, pero una pérdida que estaba más que compensada por la ganancia proveniente del aumento del empleo y de la producción que esta corriente ocasionaba.[15]

¿Qué importaría a Portugal ganar o dejar de ganar, por la especialización, 10 horas de trabajo, si esta especialización condujera a una situación en la que no solamente esas 10 horas sino una parte de otras, antes ocupadas, quedaran sin empleo? Y esto como resultado no de una fricción temporal cualquiera en la transferencia de los factores, sino debido a una depresión general y duradera que una balanza comercial negativa, o aun equilibrada, fuera susceptible de provocar.

Esto es lo que los mercantilistas observaron, impresionados por el terrible subempleo de su época —desde luego más terrible que todo lo que el mundo de los siglos XIX y XX ha podido conocer, incluso en los tiempos de crisis— y *sus* preceptos son los que las naciones han aplicado y aplican siempre, a pesar de un

[15] Ch. d'Avenant no vacila en considerar el oro y la plata como simples medidas del comercio —impulsoras y estimulantes—, pues la riqueza real y efectiva de un país no es sino su producción.

Sully, Laffemas, Montchrestien, J. Child y Forbonnais coinciden con este planteamiento. Su obsesión no era sino el hecho histórico del desempleo. El fin en sí no era la corriente de metales preciosos sino el excedente en la balanza comercial que la provoca. Si fundimos nuestros objetos de orfebrería y monetizamos el oro y la plata resultantes —dice T. Mun— tendremos abundancia de dinero, pero no seremos más ricos. Sólo los metales preciosos provenientes del excedente en la balanza comercial son redituables. Bastaría esta última frase para presentar con toda claridad el gran malentendido a propósito del mercantilismo.

siglo y medio de enseñanza ininterrumpida de la doctrina del libre comercio.

Pero carente de una explicación racional del mecanismo por el cual las fluctuaciones del nivel interior de empleo estaban ligadas a las de la balanza de pagos, la teoría general del proteccionismo estaba por hacerse y, sin esta teoría, las comprobaciones más evidentes se tornaban inutilizables, debido a que, desde Quesnay, la economía política se convertía en una ciencia.

List no elaboró la teoría general del proteccionismo. Su defensa, muy especial, de la protección temporal de una industria incipiente, dentro de un marco que, desde cualquier punto de vista, se conforma con los costos comparativos, no afecta en nada las posiciones de los librecambistas. Los más intransigentes entre éstos suscribirían sin duda este párrafo:

Es únicamente entre los pueblos semejantes, es decir, entre los que poseen todas las cualidades, todos los recursos morales y materiales requeridos para establecer en ellos una industria manufacturera..., pero en los que la competencia de una industria extranjera impide fuertemente su progreso, es entre éstos solamente que las restricciones comerciales, destinadas a crear y sostener una industria manufacturera, pueden ser legítimas; lo son hasta el momento en que esta industria se convierte en lo suficientemente fuerte para dejar de temer a la competencia extranjera, no lo son más que en este intervalo y en la medida necesaria para proteger esta industria en sus fundamentos.[16]

¿Qué diferencia se encuentra entre esta declaración y el siguiente pasaje de John Stuart Mill?

El único caso en el que pueden ser defendidos los derechos protectores, sobre la base de los principios puros de la economía política, es el de una imposición temporal (especialmente en una nación joven y dinámica) con la esperanza de naturalizar una industria extranjera, que sea perfectamente compatible con las condiciones del país en cuestión.[17]

Si se abstrae la diferencia de estilo, más literario y diluido en List y más científico y denso en Mill, de la comparación queda en claro que estos dos pasajes tienen una identidad absoluta de contenido.

Entonces, lo que está en juego no es la cuestión de saber si una industria redituable en sí —según el cálculo de los costos com-

[16] Friedrich List, *Système national d'économie politique*, París, 1851, pp 283-284.

[17] J. S. Mill, *Principles...* 1848, II, p. 487.

parativos— debe ser protegida o no, en tanto transita por el período de sus dificultades iniciales, sino la de si una industria que no es redituable según los "principios puros" de la economía política debe ser del mismo modo implantada y protegida permanentemente por las barreras aduaneras.

El "proteccionismo" vergonzoso de List no ha cambiado en nada el *non possumus* categórico e inquebrantable que la ciencia opone a esta segunda cuestión. No más que todas las encantadoras "paradojas" que, de tiempo en tiempo, reflejan las pequeñas crisis de conciencia de algunos economistas que son muy ortodoxos, como la que, a finales del siglo pasado, dio lugar a la investigación de los costos no proporcionales.

Una vez sosegados estos remolinos, los economistas regresan al estado de suprema indiferencia y desengaño, cuyo tono había sido establecido, de una vez por todas, por Adam Smith: "Esperar que en la Gran Bretaña se establezca en seguida la libertad de comercio es tanto como prometerse una Oceana o una Utopía".[18]

En otros términos, los economistas han creído no solamente que el mundo está loco, sino que es incurable, por lo cual el único comportamiento sensato es el de abandonarlo a su triste suerte.

Esta actitud increíble, este rechazo sistemático a estudiar las causas de la oposición irreductible entre la "praxis" y los "principios puros", no era tanto el efecto de una presunción monstruosa, sino el de un temor inconsciente: el de poner de relieve la contradicción interna fundamental del régimen de la empresa privada, cuya defensa habían asumido, contradicción que consiste en ganar con la pérdida y en perder con la ganancia. Más que tener que admitir que el sistema mismo es aberrante, han encontrado más cómodo pretender que son sus representantes los que están congénitamente condenados al error perpetuo.

Únicamente Manoilesco ha intentado asumir la defensa del proteccionismo duradero. Empero, su obra, por sus evidentes debilidades, ha suscitado muy poca resonancia, en tanto que teoría general (la primera) del proteccionismo,[19] pues no pasa de ser su apología integral.

No es una de las menores paradojas de un mundo tan relativista como el nuestro, en el que nada es lo bastante singular para

[18] Véase *The Wealth of Nations*, lib. IV, cap. III [la cita se tomó de la versión española: Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 415].

[19] Michail Manoilesco, *Théorie du protectionisme et de l'échange international*, 1929. Su título mismo, *Teoría del proteccionismo*, es, hasta donde sabemos, único en la literatura económica y parece haber sido escogido para lanzar un desafío.

no encontrar un día u otro a su apologista, que un fenómeno tan universal como el proteccionismo no haya podido encontrar el suyo más que en un economista de segundo orden, ciento diez años después de Ricardo y ciento cincuenta años después de Adam Smith.

Para explicar el proteccionismo hace falta rechazar no sólo la hipótesis del empleo pleno, que Keynes ha recusado sin ir, para ello, demasiado lejos, y no solamente la de la identidad entre deseo de compra y poder de compra, que Marx y Keynes rechazaron igualmente, sino también la mucho más fundamental de la igualdad entre la suma de los ingresos y el valor de la producción, que Keynes, más que ningún otro, no quizo poner en duda.[20]

De cualquier manera, después de la última guerra mundial, el hecho de que el tercer mundo haya pasado a ocupar el primer plano de las preocupaciones mundiales ha provocado una nueva crisis de conciencia de la economía política, análoga a la del siglo precedente. En este caso, se trataba de explicar el recrudecimiento imprevisto del proteccionismo entre las naciones industriales; en la actualidad se trata de explicar la diferencia de los niveles del desarrollo y la ampliación misma del abismo entre las naciones ricas y pobres, a pesar de los largos siglos de intercambio y de libertad de comercio.

Esta segunda ola de revisionismo del libre comercio se apoya sobre dos puntos. El primero es el nivel del empleo. La economía política oficial, al estar, después de Keynes, más o menos liberada del tabú del empleo pleno, podía abordar este asunto de manera abierta.

Es evidente, entonces, que la alternativa del obrero portugués no es siempre la de hacer el paño o el vino, ya que en este caso la elección no ofrece evidentemente ninguna duda, sino más bien

[20] No encontramos otro rechazo de esta igualdad que el de Sismondi, el que, por lo demás, no es muy claro. Marx admitió esta igualdad e incluso la sistematizó en sus capítulos sobre la reproducción del capital, pero la rechazó implícitamente casi en todas las partes en que habla de sobreproducción o de sobreacumulación de capital.

Habiendo quedado inconclusa la obra de Marx y habiendo Lenin, en su polémica con los populistas, puesto el acento sobre todo en las posibilidades de crecimiento del capitalismo, los marxistas han tendido en general a descuidar este punto.

La refutación de esa igualdad no cabe dentro del marco del presente estudio, cuyo tema no es el comercio exterior en general, sino un fenómeno particular de ese comercio: el intercambio desigual. Deberá ser objeto de una obra especial que estudiará, en primer lugar, el funcionamiento interno de la economía de competencia y, en segundo, las interacciones entre el nivel de la actividad interna y el saldo del comercio exterior.

la de hacer el paño o no hacer nada, quedando la ventaja completamente a favor de la industrialización, cualquiera que sea la desventaja comparativa del paño. Se ha descubierto, entonces, que con la industrialización, a pesar de todas las pretendidas desventajas comparativas, un país en vías de desarrollo puede, en ciertas circunstancias, utilizar una mano de obra cuyo "costo social" es nulo, o, en términos más literarios, "exportar su desempleo".

El segundo punto sobre el que se apoya este revisionismo moderno se refiere a la relación de precios del intercambio. Es el interés recientemente revelado de los economistas en los mecanismos de distribución internacional del ingreso, reanimado por una toma de conciencia de las diferencias de los niveles de vida en el mundo, el que ha llevado a este punto al primer plano de la actualidad.[21]

[21] "Es muy dudoso que, en nuestros días, un comercio más libre conduciría necesariamente a una menor desigualdad internacional, o que, en general, el comercio entre los países desarrollados y... subdesarrollados haya producido alguna vez este efecto" (Gunnar Myrdal, *Development and Underdevelopment,* El Cairo, National Bank of Egypt, 1956, p. 10).

"...vemos ahora con claridad que una sociedad subdesarrollada simplemente no se puede desarrollar si se le sujeta a tal política [de *laisser faire*]... El campo subdesarrollado permanecerá a su nivel campesino y tendrá pocas empresas en gran escala en las industrias extractivas que trabajen para la exportación. Bajo el régimen de *laisser faire* y del libre comercio entre países que se hallan en etapas desiguales de desarrollo, existe una tendencia avasalladora a que la distancia que media entre un país desarrollado y otro subdesarrollado aumente *indefinidamente*" (John Strachey, *End of Empire,* Londres, 1961, p. 56 [el pasaje se tomó de la versión española: Fondo de Cultura Económica, México, 1962, pp. 63-4]).

De acuerdo con la economía liberal, entre más se desarrollen las regiones industriales, más saturadas estarán de capital y menores serán las utilidades. Entonces, en los países subdesarrollados aumentarían las oportunidades de inversión y el capital afluiría, hasta igualar los niveles de desarrollo. Pero, como señala Gerald Meier, "...esta conclusión depende... de la calificación de *ceteris paribus* (particularmente en lo que se refiere a la relación de precios del intercambio)" (*The Problem of Limited Economic Development,* publicado originalmente en *Economia Internazionale,* vol. VI, núm. 4, 1953, y reimpreso en *The Economics of Underdevelopment,* Oxford University Press, 1958, p. 65 [la cita se tradujo de la segunda edición inglesa, 1963, p. 65]).

Podrían multiplicarse las citas. Jamás el libre comercio ha sido puesto en duda tan profunda y oficialmente como ahora. Otros de los autores citados en esta obra. Kindleberger, Nurkse, Singer, Prebisch, Lewis, Rosenstein-Rodan, Gendarme, Linder, Cairncross, Perroux, Weiller, para no citar más que algunos, con gran variedad de enfoques, desde el escepticismo apenas perceptible de Weiller y de Kindleberger, por ejemplo, hasta la hostilidad abierta de Singer y de Prebisch, han minado los fundamentos del libre comercio como nunca antes se había hecho. A partir del momento en el que el Informe del Consejo Económico y Social de la ONU de 1955 habla de la ne-

LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Sobre la base del teorema de Ricardo, la variación de la relación de precios del intercambio no puede producirse más que entre los límites de los costos comparativos. Siendo éste el caso, todo lo que un país puede obtener al abrir sus puertas al comercio es enriquecerse menos que sus socios, pero jamás empobrecerse respecto a la situación anterior.

Dentro de esos límites, los economistas no han dejado de indicar la existencia de numerosos factores de desviación de los términos de intercambio en favor o en detrimento de uno u otro país participante en el comercio. Los principales de esos factores son los aranceles aduaneros y la balanza de pagos.

1. La posibilidad de repercusión de un arancel aduanero sobre el extranjero por el movimiento de la relación de precios del intercambio ha sido admitida en principio, aunque con grados diferentes, por un gran número de autores.

Desde la posición tajante de Charles Gide, de una repercusión total, hasta la mucho más matizada de Ohlin, pasando por las de Taussig y de Marshall, la ciencia económica en su conjunto reconoce al menos una *posibilidad* de repercusión en ciertas condiciones y, sobre todo, en función de la elasticidad de la demanda del producto gravado.[22]

Un resumen del argumento se ofrece en la formulación de Scitovsky: un arancel aduanero bien calculado mejora sin duda el bienestar nacional si la demanda recíproca del extranjero tiene una elasticidad igual o inferior a la unidad; probablemente mejore si esa elasticidad es superior a la unidad, y la probabilidad de mejora disminuye a medida que la elasticidad de la demanda aumenta.

cesidad de diversificación de la producción en general y de industrialización en particular de los países insuficientemente desarrollados, en ausencia de ventajas comparativas, se advierte el camino recorrido. Puede decirse que, por el contrario, son ahora los liberales, como Haberler, Viner o Jacques Rueff, los que resultan originales y parecen aislados. Sólo queda que la ciencia académica continúe enseñando los "costos comparativos" como si nada hubiera pasado.

[22] "Los derechos aduaneros son el mejor de los impuestos, pues los paga el extranjero" (Ch. Gide, *Principes d'économie politique*, 14a. edición, 1913, p. 353).

Véase también Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade*, Cambridge, 1933, p. 490; F. W. Taussig, *Some Aspects of the Tariff Question*, Cambridge, 1915, p. 14; también *International Trade, Nueva York*, 1927, p. 146, y A. Marshall, *Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade*, HMSO, Londres, 1908.

Ya Ricardo empleaba el té de China como ejemplo de un producto con baja elasticidad de la demanda, en el que un impuesto a la exportación repercutía completamente sobre el consumidor extranjero, y Bastable citaba el arancel de 1890 de Estados Unidos sobre la hojalata, el tabaco de Sumatra y los productos agrícolas de Canadá.[23]

John Stuart Mill fue un poco más lejos. Los impuestos a la importación pueden ser parcial o totalmente pagados por el extranjero, pero los impuestos a la exportación pueden en ciertos casos —si la elasticidad de la demanda del socio comercial es pequeña y si la rama considerada trabaja a costos rápidamente crecientes— aportar al país que los impone un beneficio superior al monto del impuesto. Edgeworth ha insistido sobre esta distinción y ha propuesto una demostración matemática.

En el capítulo v se estudia con detalle la incidencia de los derechos aduaneros sobre los términos del intercambio en función de diferentes combinaciones de elasticidad de la demanda y de no proporcionalidad de los costos.

II. Los impuestos no son el único factor que puede influir sobre los términos de intercambio. La situación de la balanza de pagos es otro factor que influye en este sentido. Así, Mill enseña que en el caso de un excedente de exportaciones proveniente de un pago por parte de un país deudor, la relación de precios del intercambio será desfavorable para este país.

Casi todos los clásicos se mostraron preocupados por las consecuencias de los pagos extracomerciales —que ellos denominaron *remittances to absentees* (remesas a no residentes)— que constituyen una doble carga para el país: por una parte, por su magnitud misma y, por otra, por la depreciación de la moneda nacional y el deterioro subsecuente de la relación de precios del intercambio, que todo déficit de la balanza de pagos puede provocar.[24]

La gran discusión de los años veinte sobre las posibles consecuencias del pago de las reparaciones de guerra por parte de Alemania ha reavivado esta controversia. Casi todos los economistas admitieron que este tipo de pagos por parte de Alemania pro-

[23] D. Ricardo, *Principles...*, capítulo XVI; C. F. Bastable, *La théorie du commerce international*, 1900, p. 160.

[24] "Resulta que un país que efectúa pagos regulares al extranjero, pierde no solamente lo que paga, sino algo más... el país pagador queda obligado a pagar un precio superior por todo lo que compra en el otro, en tanto que este último no solamente recibe el tributo, sino que obtiene a mejor precio los productos exportados por el país tributario." (J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, Londres, 1848, II, p. 167.)

vocaría inevitablemente un deterioro de los términos de intercambio de este país. Fue sobre el grado de este deterioro —necesario para que el aumento subsecuente de las exportaciones asegure los excedentes destinados a cubrir las transferencias unilaterales de fondos— respecto de lo que los economistas estuvieron divididos. Los más pesimistas, como Keynes, concluyeron que era materialmente imposible el pago de las reparaciones, porque todo pago sin contrapartida desencadenaría un proceso acumulativo, el deterioro de la relación de precios del intercambio conduciría al aumento del volumen de exportaciones necesarias para obtener los fondos transferidos, y cada aumento de la oferta de las mercancías alemanas significaría un deterioro aún mayor de los precios.

Otros, como Ohlin, subrayaron que la demanda está determinada no solamente por los precios sino también por los ingresos, que el aumento del poder de compra de los países que recibieran las reparaciones constituiría un elemento de firmeza de los precios y contrarrestaría los efectos de la mayor oferta alemana.[25]

Estos movimientos autónomos de capitales pueden desviar los términos de intercambio más allá de los límites de los costos comparativos. En este sentido, constituyen el único elemento perturbador del sistema. Nada en el mundo puede obligar a Portugal a vender su unidad de vino por menos de 8/9 de unidad de paño, salvo una cosa: el que el vino no sea exportado precisamente para ser cambiado por el paño, sino para pagar un tributo: en otras palabras, si ese vino, en lugar de ser cambiado por otras mercancías, debe ser cambiado por títulos ya se trate de títulos portugueses sobre Inglaterra o de títulos ingleses sobre Portugal.

[25] Bertil Ohlin, *Transfers Difficulties, Real and Imagined*, en *Economic Journal*, vol. XXXIX, junio de 1929.

Véase también Aftalion, *L'équilibre dans les relations économiques internationales*, pp. 237-8. Keynes no tuvo en cuenta el aumento de la demanda derivado de la corriente de ingresos en los países que recibían las reparaciones.

Se trata de la antigua idea de Thornton —la igualdad entre los gastos y los ingresos privados tiende, en último análisis, a asegurar la igualdad entre exportaciones e importaciones—, retomada por Cairnes, Bastable y Nicholson y profundizada por Aftalion.

Esta concepción descansa, dicho sea de paso, en la identidad del aumento del poder de compra con el aumento de las compras efectivas. En cuanto se pone en duda este viejo postulado clásico y se considera posible el verdadero atesoramiento —no el "ahorro" keynesiano—, se ven bloqueados todos los mecanismos equilibradores, tanto los de los movimientos monetarios como los de los movimientos de ingresos.

Dado que estos títulos se expresan, no en vino o en paño, sino en oro, su contravalor en vino puede elevarse libremente con el solo límite del costo de una posible producción eventual de oro en el interior de Portugal.[26]

Teniendo en cuenta esta excepción, los términos de intercambio se sitúan siempre dentro de una pequeña zona de indeterminación, y cuando John Stuart Mill, Marshall o J. R. Hicks hablan de los términos de intercambio, los entienden siempre dentro de estos límites.

Desde esta perspectiva, en caso de que haya un intercambio desigual, la desigualdad no puede referirse más que a la distribución de la ventaja del comercio internacional. No sólo en términos cuantitativos, sino también cualitativamente, se trata de un intercambio desigual de naturaleza distinta a la del que se va a discutir en este libro, dado que, en todo caso, no puede sino representar la falta de una ganancia, pero nunca una pérdida.

No fue sino después de la última guerra que la cuestión de la relación de precios del intercambio adquirió una nueva dimensión. Después de la publicación, en 1949, del estudio de las Naciones Unidas sobre los precios relativos de las exportaciones y de las importaciones de los países desarrollados y subdesarrollados, los economistas, si no los académicos al menos los connotados, empezaron a hablar de un deterioro secular de los términos de intercambio de una cierta categoría de productos.

Esto ponía en duda todas las ideas establecidas. No se trataba ya de una desventaja accidental que atenuase las ventajas de la división internacional del trabajo, sino de una desventaja estructural que las anulaba.

Las series estadísticas publicadas por las Naciones Unidas mostraban un deterioro del orden de 40% en los términos de intercambio de los países productores de productos primarios, desde finales del siglo XIX hasta la víspera de la última guerra mundial.[27]

[26] En otras palabras, si se exigiese a Portugal demasiado vino para suministrarle el paño del que tiene necesidad para vestir a sus habitantes, quedaría a Portugal el recurso de fabricar su propio paño; pero si se le exige demasiado vino para suministrarle el oro que necesita para efectuar una transferencia unilateral cualquiera, como pagar indemnizaciones de guerra o invertir en el extranjero, Portugal tendrá que resignarse, pues el privilegio de producir oro está reservado por la naturaleza a unos cuantos países solamente.

[27] Con un índice de 100 para 1938, los términos de intercambio de los productos primarios frente a los artículos manufacturados, en el comercio mundial, había sido de 137 en 1913 y de 147 en 1876-1880, en tanto que la relación de precios del intercambio del Reino Unido era de 137 en 1913 y

Esas series corroboraron las de Schloete, Silverman, Imlah, y las del Board of Trade, referidas a un período más corto, el de 1880 a 1913, para el que se encontraba ya un deterioro del orden del 20 por ciento.

Todas estas series aluden sobre todo al comerçio exterior de Inglaterra, ya que este comercio era el más significativo en cuanto al cambio de productos manufacturados por productos primarios, y que la relación de precios del intercambio de este país no solamente reflejaba la tendencia principal de la relación de precios del intercambio de que gozaban todos los países industrializados en general, sino también, a *contrario sensu,* el deterioro general de la relación de precios del intercambio sufrido por los países atrasados.

Aunque los librecambistas ortodoxos, como Ellsworth, Haberler, Viner y Meyer, se contentaron con poner en duda la exactitud de los datos estadísticos sobre los que se basaban estas comprobaciones, en tanto que otros más independientes, como Kindleberger, Meier, o el mismo E. Gannage, expresaron su agnosticismo, el hecho es que la ciencia económica atraviesa actualmente por una crisis de conciencia análoga a la registrada hacia finales del siglo XIX.

Si ésta fue determinada por el renacimiento del proteccionismo en los países industrializados, la de ahora es fruto de las reivindicaciones de un mundo nuevo, el llamado tercer mundo. Surgido bruscamente de la periferia de las naciones, de esas tierras lejanas que la economía política calificaba antiguamnete de exóticas, a fin de no preocuparse por ellas, este mundo, al tomar conciencia de su identidad, ha planteado problemas antes desconocidos y determinado la aparición de una rama económica específica, la economía del desarrollo, que es en cierta medida la negación de la ciencia económica establecida.

Lo que es bueno para un país desarrollado es pernicioso para un país en vías de desarrollo, y viceversa. Los países ricos se quejaban antes de las prácticas de *dumping* del extranjero, los países pobres se quejan, hoy en día, de los altos precios que les imponen sus proveedores. Los primeros se preocupaban por encontrar empleo a sus factores superabundantes, viéndose en la necesidad de exportarlos, al no poder exportar sus productos. Para los segundos, se trata de aliviar la escasez de factores, teniendo necesidad de importarlos, en caso de no poderlos crear mediante la acumulación interna. Entonces se admitía que no

de 163 en 1876-1880 (cociente inverso: precio de las importaciones/precio de las exportaciones). *Relative Prices of Exports and Imports of Under-developed Countries,* Naciones Unidas, p. 22.

puede establecerse una producción sino en función de un mercad preexistente; ahora, doctrinas extravagantes, como la de la complementariedad (*balanced growth*), enseñan que, en condicione de crecimiento equilibrado, el inicio simultáneo de produccione diversas crea su propio mercado.

En cierto sentido se trata de un retorno al clasicismo, al d Ricardo y al de Jean Baptiste Say, en lo que se opone al d Malthus y al de Sismondi. Regresando al mercantilismo y a Mandeville, Keynes ha enseñado que el despilfarro de los individu y de los estados, al provocar la intensificación de la actividad, d lugar al enriquecimiento. Parecería hoy que, dentro de las condiciones del subdesarrollo, es el ahorro el que permite el despegu

Pero si Adam Smith y Jean Baptiste Say parecen así ser rehabilitados, esto no ocurre, pensamos, más que en un cierto sentid dado que, para establecer un mercado, el crecimiento equilibrado supone un dirigismo, que los autores clásicos no se cansaro de denunciar como nocivo.[28]

Como quiera que sea, dentro del contexto de la división horzontal del mundo, en norte y sur (que está en trance de sustituir a la división vertical en Oriente y Occidente), en la q las "dos naciones" de Disraeli son remplazadas por las dos humanidades, y la conciencia internacional de los proletarios las naciones, por la también internacional conciencia de las "nacines proletarias"; donde se cree que la pobreza y la riqueza no so accidentes autónomos y yuxtapuestos, sino situaciones estructurales y ligadas entre sí, de manera que una sostiene a la otr donde las fuerzas centrífugas clásicas de difusión han dejado lugar a las fuerzas centrípetas de extracción hacia los "polos crecimiento"; donde el postulado del equilibrio estable, con mecanismo reequilibrador de anulación de las desviaciones m diante sus propios efectos secundarios, ha dejado su lugar al postulado de los dos equilibrios acumulativos y al "círculo vicios tratado por los clásicos dentro del margen de los costos comparativos, olvidado después en la confusión del neomercantilism en la que la cantidad vendida importa más que el precio obtnido, reaparece de nuevo en la literatura económica dotado una dimensión completamente nueva.[29]

[28] Este asunto no escapó a la perspicacia genial del padre de la ecomía política, F. Quesnay: "Los fabricantes y artesanos —dice— no se reún en un país más que en proporción a los ingresos *reales* de la nación". Y fundador de la escuela del *laisser-faire* agregaba: "Éste es el único caso en que el gobierno podría ocuparse útilmente del progreso de la indust en un reino fértil" (artículo sobre *Grains* en la *Encyclopédie*, noviembre 1757, y *Maximes de gouvernement économique*, parágrafo 5).

[29] En realidad, la preocupación principal de la política económica de

Es sobre todo después de la guerra de Corea cuando el ritmo acelerado de descenso de los precios de ciertos productos primarios ha dado a este problema una agudeza y un carácter dramático sin precedente.

Hablando de la ayuda al exterior, el *Observer*, de 20 de enero de 1963, concluye:

Aún más significativo es el hecho de que, a lo largo de los diez años transcurridos, los países en vías de desarrollo han perdido mucho más por la baja de los precios de las materias primas... que lo que han recibido a título de ayuda por parte de todos los países contribuyentes.

El informe de las Naciones Unidas sobre la ayuda internacional a los países subdesarrollados indica en su introducción que, durante el período 1953-1955 a 1957-1959, el aumento constante de la ayuda oficial ha compensado *más de la mitad* de las pérdidas sufridas por los países subdesarrollados por sus relaciones comerciales durante el mismo período. "Esto es llevar la ironía hasta su punto extremo", escribió Idris Cox, quien citó este pasaje en *La vie internationale* de febrero de 1963.[30]

Según una estimación de André Piatier, la baja de los precios de las materias primas, ocurrida simultáneamente a un alza en los precios de los productos industriales, ha reducido la capacidad de importación de los países subdesarrollados en un monto igual a seis veces la suma de los préstamos que estos países recibieron del Banco Mundial en el mismo período.

Si hacemos abstracción de los economistas, cada vez menos nu-

países capitalistas había consistido siempre no en vender a mayores precios, sino por el contrario en vender por abajo del precio (*undersell*) de sus competidores. Estos países disputan por hacerse entre sí el regalo de una balanza comercial permanentemente positiva, a fin de elevar el nivel de actividad en el interior. Dentro de la hipótesis de empleo pleno de los clásicos y dentro de la realidad de empleo pleno de estos últimos años, esta política resulta absurda. Aquí se encuentra por qué la categoría "términos de intercambio", aparecida con los clásicos (salvo algunas alusiones no sistemáticas e incoherentes de los mercantilistas y algunas un tanto mejor fundamentadas de los fisiócratas), desapareció después por completo y sólo recientemente ha reaparecido. Desde el momento en que no se corre el riesgo de una depresión interna, deja de tratarse de vender lo más posible y se busca vender a los mayores precios posibles.

Para los países subdesarrollados el problema es el inverso. No teniendo que preocuparse por una crisis de sobreproducción y siendo la naturaleza de su subempleo contraria a la de los países avanzados, no tienen por qué usar esta forma de cebar la bomba de la actividad interna, por lo que los términos de intercambio representan para ellos un verdadero problema.

[30] Uno se pregunta, en efecto, cuál de las dos cosas es la más impresio-

merosos, que ponen en duda la realidad misma del deterioro constante de la relación de precios del intercambio, o que la niegan pura y simplemente tratándola como un espejismo estadístico, los restantes tratan de conciliarla de un modo u otro con los costos comparativos o, lo que es más frecuente, de presentar explicaciones específicas, sin preocuparse por el grado de su concordancia con la teoría general.

Desde luego que, en el caso límite, un deterioro al infinito de los términos de intercambio de cierta categoría de países no estaría en contradicción con la teoría de los costos comparativos, si, en condiciones de inmovilidad de los factores, el costo de producción local de la mercancía importada se considerara como infinito.

Si, por una u otra razón, es imposible producir paño en Portugal, el valor de la unidad de vino puede fluctuar libremente entre 12/10 y $8/\infty$ de unidad de paño. Si las barreras de las relaciones de costo quedan eliminadas, no habrá límite alguno a la influencia de las demandas recíprocas.

Sin embargo, la simple ausencia de límites para la fluctuación, aunque hace posible el fenómeno de la baja continua de ciertos precios, no lo torna necesario, ni desde luego verosímil, teniendo en cuenta que, en última instancia, es siempre más difícil que Inglaterra produzca el vino, el café o el plátano, a que Portugal, o los países atrasados en general, produzcan el paño o las máquinas. En estas condiciones, los límites de fluctuación serían: vino $= \infty/10$ de unidad de paño y vino $= 8/\infty$ de unidad de paño. El vino puede bajar infinitamente, pero el paño también. Queda, pues, el problema de saber por qué debe ser el vino y no el paño el que baja.

Se encuentra entonces que ciertos productos, por su naturaleza, se ven afectados por condiciones particularmente desfavorables en cuanto a las elasticidades de su demanda, elasticidad-precio y elasticidad-ingreso. Hacia la investigación de estas condiciones se han orientado la mayor parte de los economistas que aceptan el hecho del deterioro, pero que no desean abandonar las teorías establecidas.

Myrdal y Nurkse han sido los primeros, o los que más sistemáticamente han dedicado atención al estudio de la elasticidad-precio inferior a la unidad de la demanda de productos prima-

nante: la generosidad de la ayuda que permite compensar más de la mitad de la pérdida comercial, o la catástrofe comercial, que casi llega a duplicar, la magnitud de la ayuda.

rios. Éstos han sido seguidos, con algunas variantes, por Singer, Prebisch, Arthur Lewis y otros.

Pero del mismo modo que una débil elasticidad-precio de la demanda es catastrófica en caso de baja, puede ser benéfica en caso de alza. Una demanda inelástica en relación a los precios significa, en términos vulgares, que se puede vender poco más o menos la misma cantidad cualquiera que sea el precio. De aquí que el estudio de esta elasticidad, por útil que sea para explicar la invariabilidad de la oferta a pesar de la baja de los precios, no es de ninguna manera útil para explicar la baja misma de los precios. En tanto que se deje de lado la elasticidad de la oferta, es decir, los costos (y se está obligado a proceder así si se considera que los factores son no competitivos), se estará cayendo en un círculo vicioso. Se ha acudido, entonces, al recurso de la débil elasticidad-ingreso de la demanda de productos primarios, según la antigua ley de Engel, olvidando un poco que la mayor parte de los productos agrícolas del tercer mundo son productos de lujo cuya elasticidad-ingreso de la demanda es particularmente alta.

Subsidiariamente, se menciona el efecto de los sucedáneos, así como el de las economías de materias primas derivados del progreso de la industria de transformación. Pero, como lo señala muy justamente Staffan B. Linder,

> ...no es suficiente demostrar que ha declinado el ritmo de aumento de la demanda. Desde el momento en que ha habido un aumento cualquiera en términos absolutos, el comercio actual debería ser más lucrativo que el del siglo XIX. Sólo una baja absoluta de la demanda podría degradar la situación.[31]

Linder va quizá demasiado lejos al no tener en cuenta el aumento de la población de los países productores de productos primarios, pero es indudablemente poco pertinente basarse en el movimiento de la demanda en relación al aumento del ingreso y de la producción de los países compradores. Esta relación no tiene ninguna influencia sobre los precios y no interesa a los productores. Sólo les puede interesar la relación de la demanda respecto de su propia producción. Con esto se regresa al mismo punto: en tanto que la hipótesis de la inmovilidad de los factores deja fuera del análisis la cuestión de la oferta y los costos, no existe manera alguna de romper el círculo en que el razonamiento queda encerrado.

[31] Staffan B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Estocolmo, 1961, p. 58.

Mas esto no es todo. Cuando Nurkse y su escuela explican el deterioro de los términos de intercambio de los productores de bienes primarios por la disminución de la demanda en el siglo XX en relación a la del siglo XIX, se ven obligados a admitir una serie interminable de excepciones. El precio de la madera se ha elevado a pesar de los sucedáneos y de la baja relativa de la demanda; el del carbón no ha bajado, o apenas ha bajado un poco; el consumo de petróleo ha tenido un aumento impresionante, pero su precio ha sufrido una caída también impresionante; los términos de intercambio —a menos en términos factoriales— de los países agrícolas del tipo de Australia y Nueva Zelandia, no sólo no se ha deteriorado, sino que por el contrario ha mejorado; los productos textiles, a pesar de ser manufacturados, han visto reducidos sus precios, etc., etc.

¡Entonces qué!, exclama Cairncross. "Si dejamos de lado a India y Argentina por una razón, a África por otra, a los productores de petróleo por una tercera, tendremos que preguntarnos qué significación puede tener el truco. ¿Hablamos de Indonesia o de Australia, de Guatemala o de Venezuela, de Etiopía o del Congo Belga...? [Por otra parte], simplemente no es correcto afirmar que antes de 1914 las exportaciones de productos primarios progresaran más rápidamente que las de artículos manufacturados." [32]

Puede señalarse también que las investigaciones estadísticas sobre las elasticidades de la demanda, iniciadas muy recientemente, se encuentran todavía en una situación preliminar y son objeto de numerosas objeciones. Numerosos autores se rehusan resueltamente a considerarlas válidas, estimando que estos estudios estadísticos están viciados por la insuficiencia de los datos y las imperfecciones de los cálculos.[33]

Pero surge una objeción más esencial. La explicación de "los términos de intercambio" por las vicisitudes de la demanda tendría algún valor si hubiera sido hecha *a priori*, es decir, si hubiera estado integrada dentro de una teoría *general* del comercio exterior, de suerte que se pudiera decir que las mismas causas producirán siempre los mismos efectos y que, en caso de falta de verificación, podrían investigarse los factores que han contrarrestado el funcionamiento de la ley.

[32] A. K. Cairncross, *Factors in Economic Development*, Londres, 1963, pp. 193-4.

[33] Véanse J. Viner, *International Trade and Economic Development*, Oxford, 1953, p. 27; G. Harbeler, *Some Factors Affecting the Future of International Trade and International Economic Policy*, en *Selected Readings in*

Por lo tanto, es impresionante comprobar que todos los economistas, desde la aurora de la ciencia hasta los tiempos modernos, cada vez que han querido tratar el asunto teóricamente, es decir, *a priori*, partiendo de las mismas causas, de las que han tenido plena conciencia, han llegado a previsiones completamente opuestas: pesimistas sin reserva en cuanto a los precios de los productos manufacturados y optimistas sin titubeos en cuanto a los precios de los productos primarios.

Los clásicos han sido, probablemente, los más categóricos en esta previsión universal de alza constante de los precios de los productos primarios. La han situado en la base de su ley de aumento perpetuo de las rentas y de baja constante de la tasa de ganancia, por el efecto del aumento del costo de la subsistencia y de los salarios. De este modo, John Stuart Mill ha podido declarar:

> Los valores de cambio de los artículos manufacturados, comparados con los productos de la agricultura y de las minas, a medida que progresa la población y la industria, tienen una definida tendencia a disminuir.[34]

Malthus ha suscrito esta idea en la sección séptima del capítulo II y en la sección sexta del capítulo III de sus *Principios*. Se encuentra la misma posición en Ricardo:

> A causa de que con el progreso social los artículos manufacturados bajan continuamente y los productos naturales suben, tan grande desproporción se crea a la larga en sus valores relativos, que un trabajador, en los países ricos, con desprenderse sólo de una cantidad muy pequeña de sus alimentos, le es posible proveerse abundantemente para todas sus necesidades restantes.[35]

Torrens repite la misma cosa casi en los mismos términos:

> ...el valor de los productos primarios, a paso y medida del progreso de la socidad, aumenta en relación con el de los productos manufacturados, o... el valor de los productos manufacturados disminuye permanentemente en relación con el de los productos primarios.[36]

the Theory of International Trade, American Economic Association, Filadelfia, 1949, p. 552, y M. Moret, *L'échange international*, París, 1957, p. 162.

[34] John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Londres, edición de 1909, libro II, p. 254.

[35] David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 3a. edición, Londres, 1821, capítulo V, pp. 52-5 [la cita se tomó de la edición en español de Aguilar, S. A. de Ediciones, Madrid, 1959, p. 64].

[36] Robert Torrens, *An Essay on the Production of the Wealth*, Londres, 1821, p. 145.

Aunque con muchos mayores matices y no siendo muy amigo del juego de las previsiones históricas, Marx parece compartir en lo esencial el pesimismo de la escuela ricardiana en cuanto a la evolución de los precios de los productos manufacturados.[37] Marshall prevé el día en que los países atrasados poseerán, con sus productos primarios, en el mercado internacional, un "monopolio inexpugnable",[38] y Bujarin, en 1917, encuentra que uno de los factores esenciales del imperialismo es el encarecimiento general y universal de los productos primarios, que lleva a los países industriales a una lucha sin cuartel para asegurarse de sus fuentes de aprovisionamiento.[39] Casi al mismo tiempo, Keynes llega a una conclusión en el mismo sentido.[40]

No han faltado las proyecciones cuantitativas. En 1942, Colin Clark preveía, para 1960, una mejoría en los términos de intercambio de los productos primarios de 90%, en relación al nivel de 1925-1934. En el caso del azúcar, por ejemplo, tomando como base el precio de 1925-1934, de 2.94 centavos de dólar por libra para una producción mundial de 27.4 millones de toneladas, y previendo una producción de 61.3 millones de toneladas para 1960, situaba para la misma fecha el precio de 4.62 centavos. Si se tiene en cuenta la diferencia del valor del dólar entre 1925-1934 y 1960, se advierte que las previsiones de Colin Clark han sido cruelmente desmentidas, aunque el aumento previsto de la producción ha estado bastante cerca de conseguirse.[41]

Michel Moret reformuló los argumentos de Colin Clark y previó un mejoramiento persistente de la relación de precios de intercambio de los productos primarios hasta 1970 cuando menos.[42]

Por su parte, Henry G. Aubrey, con base en las proyecciones de un informe de la comisión Paley, destinadas a prever las disponibilidades futuras de dólares en diversos países del mundo, declaró que la unidad de un conjunto de productos primarios comprará en promedio, para 1975, alrededor de 60% más de

[37] Véanse, por ejemplo, *Manuscrits*, p. 33; *Histoire des doctrines*, edición Costes, I, IV, pp. 28-30, y tomo VII, p. 189.
[38] Alfred Marshall, *Money. Credit and Commerce*, Londres, 1923, pp. 53 y 201-2.
[39] N. Bujarin, *L'économie mondiale et l'imperialisme*, Éditions Sociales, París, 1928, pp. 90-1 y 102.
[40] John M. Keynes, *Return of Estimated Value of Foreign Trade of the United Kingdom at prices of 1900*, en *Economic Journal*, núm. 22, 1912.
[41] Colin Clark, *The Economics of 1960*, Londres, 1942, pp. 52-4.
[42] Michel Moret, *L'échange international*, París, 1957, p. 120.

productos norteamericanos, que en el período de base 1937-1940, y alrededor de 37% más que en 1948.[43]

En presencia de tal unanimidad de numerosas generaciones de economistas, educadas en el culto de los costos comparativos, ¿cómo puede dejar de pensarse que las tentativas hechas ahora para explicar *a posteriori* la tendencia contraria, sin salir del cuadro de la misma doctrina, no son sino razonamientos construidos por las necesidades de la causa, y planteados por autores desconcertados ante una realidad imprevista e incómoda?

Parece como si no hubieran sido las elasticidades de la demanda las que determinaron la baja de ciertos precios, sino que la baja de ciertos precios provocó el descubrimiento caso por caso, por parte de los economistas, de las elasticidades adecuadas.

El postulado clásico de la inmovilidad de los factores y el malentendido subsecuente en la determinación objetiva del valor de cambio por las cantidades relativas de factores consumidas durante la producción, parecen llevarnos a la imposibilidad de explicar fenómenos económicos importantes. El estudio comparativo de las elasticidades de la demanda, que en último análisis no es otra cosa que el estudio de la naturaleza específica de los productos, es decir, que la comparación de valores de uso, no llega a suministrarnos una clave para la explicación de las tendencias seculares de la relación de precios del intercambio.

Dejada aparte toda otra consideración existe una razón muy simple para explicar esta carencia. La de que no existe una tendencia definida, propia de ciertos productos o de ciertas categorías de productos.

El deterioro-de-la-relación-de-precios-del-intercambio-de-los-productos-primarios es una ilusión óptica. Es resultado de una identificación abusiva de las exportaciones de los países ricos con las exportaciones de productos manufacturados y de las exportaciones de los países pobres con las exportaciones de productos primarios.

El cobre de Rodesia o del Congo y el oro de Sudáfrica no son más primarios que el carbón que todavía ayer era uno de los principales productos de exportación de Inglaterra; igualmente, el azúcar es casi tan "manufacturado" como el jabón o la margarina y ciertamente más "manufacturado" que el whiskey de Escocia o los grandes vinos de Francia; el café, el cacao y el algodón (sobre todo el algodón) sufren antes de ser exportados una elaboración tan importante, si no es que más importante,

[43] Henry G. Aubrey, *United States Imports and World Trade*, Oxford, 1957, pp. 11-27.

que la madera de Suecia o de Canadá; el petróleo exige instalaciones tan costosas como el acero; el plátano y las especias no son más primarios que la carne o los productos lácteos. Por lo tanto, los precios de unos bajan y los de otros aumentan, y la única característica común de unos y de otros es que son respectivamente los productos de los países pobres y los de los países ricos.

La industria textil era uno de los pilares de la riqueza de los países industriales, el caballo de batalla de Inglaterra; pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios alcanzan apenas a procurar un salario de miseria a los obreros que los producen y una utilidad media al capital en ella invertido, aunque la técnica empleada sea la más moderna. ¿Debemos suponer que por una coincidencia extraordinaria, en el mismo momento en que se produjo el cambio de localización, se invirtieron las elasticidades de la demanda?

¿Existen verdaderamente productos malditos, o, por ciertas razones que el dogma de la inmovilidad de los factores nos impide ver, una cierta categoría de países, independientemente de lo que produzcan y de lo que exporten, cambian siempre una mayor cantidad de trabajo nacional por una menor cantidad de trabajo extranjero? Ésta es la cuestión más fundamental de las que nos proponemos responder en este estudio.

INMOVILIDAD DE LOS FACTORES

La única perecuación que interesa a los clásicos es la de las utilidades, pues los salarios se sitúan siempre y en cualquier caso a un nivel tal que es ya incomprensible. Entonces, la condición necesaria y suficiente de los costos comparativos es la inmovilidad del capital, y no, como se cree comúnmente, la inmovilidad simultánea de los dos factores. Ricardo escribió:

...si el capital afluyese libremente hacia aquellos países en que pudiera ser empleado más ventajosamente, no habría diferencia entre el tipo de los beneficios ni el precio real, o medido en trabajo, de las mercancías, podría diferir más que en la cantidad de trabajo adicional que requiere transportarlas a los distintos mercados en los que han de ser vendidas. [Y agrega:] La diferencia, a este respecto, entre considerar un solo país y varios, se explica fácilmente teniendo en cuenta la dificultad con que se mueve el capital de un país a otro para buscar inversiones más beneficiosas y la rapidez con que se traslada, invariablemente, de una región a otra del mismo país. [También:] La misma ley que regula el valor relativo de las mercancías en un país no regula el valor relativo

de las mercancías cambiadas entre dos o más países... En un mismo país, hablando generalmente, los beneficios están siempre al mismo nivel... No sucede lo mismo entre países diferentes.[44]

Márx modificó la concepción ricardiana del salario al introducir dentro de la noción del valor de la fuerza de trabajo un elemento histórico y social. Desde entonces, el "costo de subsistencia" deja de ser un dato invariable y, a falta de la movilidad del factor trabajo, los salarios pueden diferir en el espacio y en el tiempo.

Pero después, como antes, el comportamiento de este factor resulta indiferente para la aplicación de la ley de los costos comparativos, pues la única condición necesaria y suficiente del teorema es la inmovilidad del capital.

En este contexto, es preciso distinguir la teoría simple del valor trabajo, que corresponde a las condiciones de la producción mercantil precapitalista, de su forma desarrollada, que corresponde a las condiciones capitalistas de producción. Tomando en cuenta las diferencias que existen entre Ricardo y Marx, la primera está expuesta en el capítulo tercero de los *Principios* de Ricardo, y en el primer libro de *El capital* de Marx; la segunda, en el capítulo cuarto de la obra de Ricardo y en el libro tercero de *El capital.*

En la teoría simple del valor, sería la movilidad (competencia interna) del factor trabajo lo que constituiría la condición necesaria y suficiente de la ley de los costos comparativos. Por el contrario, en su forma desarrollada, que en Marx adopta el nombre de precio de producción, la movilidad del capital es la única condición, debido al carácter residual de la ganancia tanto en Ricardo como en Marx.

Si el capital es móvil y si la tasa de ganancia se iguala en todo el mundo, entonces en el sistema ricardiano no existe diferencia alguna entre el valor internacional y el valor nacional, pues aunque el trabajo sea móvil o inmóvil, el costo de este factor se iguala por sí mismo y sin competencia internacional.

Como se hace abstracción del costo del transporte y como se razona dentro del supuesto del libre comercio absoluto, los precios de todas las mercancías y por consecuencia los de los bienes de consumo son los mismos en todos los países. Por lo tanto, el costo fisiológico de la reproducción del trabajo es igual para todos y

[44] David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 3a. edición, Londres, 1821, capítulo VII.

los salarios se alinean sobre ese costo por el regulador demográfico interno.

En este caso, son los costos absolutos y no los costos comparativos los que deciden la especialización. Un país dado no podrá sobrevivir más que en la medida en que cuente con una rama en la cual posea una ventaja absoluta sobre todos los demás, o, si se tiene en cuenta el costo de transporte, una rama cuyo costo sea igual o inferior al mejor costo internacional adicionado de los costos de transporte. La población quedará regulada por las capacidades de absorción de esta rama, y el excedente desaparecerá por hambre en el caso de inmovilidad, o emigrará a otras partes en el caso de movilidad.

Esto deja de ser así en el sistema marxista. El factor histórico y social permite que haya —en el caso de la inmovilidad del trabajo— diferencias en las tasas de salarios de país a país.

Pueden distinguirse, entonces, cuatro casos:

a] *Movilidad de los dos factores:* se igualan las tasas de ganancia y las tasas de salarios. Entonces, este caso no difiere del correspondiente al sistema ricardiano. Los costos absolutos deciden la especialización y la población se ajusta por emigración o inmigración.

b] *Inmovilidad de los dos factores*: en este caso, son los costos comparativos los que deciden la especialización, como ocurre en el sistema ricardiano. Pero, en tanto que en éste la variación de la tasa de ganancia es la que absorbe la diferencia de los costos absolutos, en el sistema marxista es la variación de las dos, ganancia y salario, la que se reparte, entendiendo por supuesto que ambas se encuentran por encima de su "mínimo vital": la ganancia, por encima de la tasa que desalienta toda inversión; el salario, por encima del mínimo fisiológico.

c] *Inmovilidad del factor capital y movilidad del factor trabajo*: los costos comparativos se aplican íntegramente y no hay ninguna diferencia entre los dos sistemas.

d] *Movilidad del factor capital e inmovilidad del factor trabajo*: los dos sistemas deben divergir necesariamente. En el sistema ricardiano no hay ninguna diferencia entre el valor nacional y el valor internacional. La demanda no desempeña ningún papel —ningún papel inmediato, se entiende, porque siempre desempeña un papel mediato en el caso de los costos no proporcionales, por la fijación de las cantidades— y el valor de cambio de la mercancía está determinado por su costo, en el sentido de cantidad de factores gastados en su producción.

No ocurre lo mismo en el sistema marxista. Aquí, la demanda

tampoco desempeña, en este caso, ningún papel inmediato, pero los "precios de producción" que son la contrapartida marxista del valor modificado del capítulo cuarto de Ricardo, no pueden aplicarse, al menos sin cierta modificación.

Tanto este valor modificado de Ricardo como los precios de producción de Marx son el efecto de dos perecuaciones: la perecuación de las utilidades y la perecuación de los salarios. Pero en tanto que para Ricardo la segunda perecuación tiende a la baja y por una suerte de ley biológica, que es la misma para todos los países y por consecuencia independiente de la competencia internacional de los trabajadores (que se torna inútil), los salarios no pueden rebasar el mínimo fisiológico y son a este nivel incomprensibles, en el sistema marxista el factor sociohistórico puede, a falta de tal competencia, provocar diferencias considerables de salarios y hacer imposible, en el plano internacional, la segunda perecuación. Entonces, las diferencias de salarios, faltas de poder para repercutir sobre la utilidad, repercuten sobre el precio y este último no puede ser más —como en el sistema ricardiano— el mismo en los dos contextos: nacional e internacional.

Es este cuarto caso el que parece adaptarse a la realidad contemporánea y el que constituirá, por esta razón, la condición fundamental de la tesis que sigue: movilidad del factor capital e inmovilidad del factor trabajo, rechazando simultáneamente la hipótesis ricardiana del costo fisiológico de la fuerza de trabajo. Movilidad suficiente del primer factor para que la perecuación internacional de las ganancias se opere esencialmente, y que el teorema de los precios de producción siga siendo válido; inmovilidad casi total del segundo, para que las desviaciones locales de salarios, debidas al factor sociohistórico, no puedan ser eliminadas y se imponga una modificación de este teorema.

En suma, nos hemos asignado como tarea intentar lo que Ohlin reprochaba, con razón, a los partidarios de la teoría del valor-trabajo de no haber hecho: integrar el valor internacional dentro de la teoría general del valor.[45]

[45] "El hecho de que los economistas clásicos hayan escogido desandar el camino, al tratar el comercio internacional y razonar como si la teoría del valor-trabajo simple no exigiera ninguna modificación, parece confirmar la opinión de que ninguna modificación real había tenido lugar. Hay otro hecho que nos coloca en esta dirección: el de que los autores posteriores no han tratado jamás de elaborar una teoría del comercio internacional sobre la base de la forma modificada del valor de la doctrina clásica, en lugar de su forma original" (B. Ohlin, *Inter-regional and International Trade,* Cambridge, p. 574).

Subrayemos que:

a] Los clásicos no tenían necesidad de emplear la forma "modificada" de su ley, porque admitían que la ley misma no era aplicable al comercio internacional... Por otra parte, el hecho mismo de que supusieran la no igualación de la ganancia entre las naciones y que consideran esta condición como suficiente para que su ley fuera impedida de actuar, prueba, por el contrario, que razonaban dentro del cuadro de la forma "modificada" de su ley, porque no es sino en esta forma cuando entra en juego la perecuación de las ganancias y "modifica" la ley.

Lo que Ohlin no comprendió es que si los clásicos emplean, dentro de la exposición de los costos comparativos, la expresión horas o días de trabajo, ello no tiene nada que ver con la forma simple de la ley del valor-trabajo, dado que ellos mismos admiten que esta ley carece de aplicación. Lo hacen simplemente para contar con una escala de reducción. Cuando Ricardo dice que Portugal necesita 80 horas para producir el vino y 90 horas para producir el paño, e Inglaterra, 120 y 100 respectivamente, estas cifras, 80, 90, 120, 100, constituyen agregados indeterminados de factores, trabajo calificado, trabajo simple, trabajo pasado, etc., cuya composición no es necesariamente la misma en los dos países, sino que constituye un denominador común cualquiera al interior de cada país, que podemos denominar "sacrificio" con Cairnes o "fardo" con Marshall, pero que nunca significa otra cosa que en Portugal, por razones que no interesan al comercio internacional, una unidad de vino equivale a 8/9 de unidad de paño, en tanto que en Inglaterra una unidad de vino equivale a 12/10 de unidad de paño.

b] Dicho esto, la afirmación de Ohlin, es decir, que nadie ha intentado elaborar una teoría del comercio internacional sobre la base de lo que él llama la forma modificada del valor-trabajo (que no difiere en nada de los "precios de producción"), es en cierto sentido justa.

Pero, para hacer esto, es preciso abandonar la hipótesis de inmovilidad del factor capital. Éste es el punto de partida que hemos escogido para esta obra y tendremos ocasión, en las páginas que siguen, de justificar esta elección. Si tenemos éxito, habremos demostrado no solamente que el comercio internacional no es, como se ha creído, el talón de Aquiles de la teoría del valor-trabajo, sino que, por el contrario, a partir de las premisas de esta teoría es como se pueden explicar ciertos fenómenos de ese comercio, que están hasta la fecha sin explicar, a pesar de la muy abundante literatura sobre el tema.

I

LOS PRECIOS DE EQUILIBRIO EN EL COMERCIO INTERIOR

I. FACTORES DE PRODUCCIÓN Y VALOR DE CAMBIO

Independientemente de toda controversia normativa sobre la categoría factor de producción, consideramos como tal. en las condiciones correspondientes a las relaciones de producción de la economía mercantil, capitalista o precapitalista, todo derecho establecido a una primera participación en el producto económico de la sociedad.[1]

Estos derechos, llamados ingresos primarios, son en realidad esencialmente diferentes de los ingresos secundarios, debido a que están directamente ligados a la realización del producto, realización efectuada mediante el intercambio de las diferentes mercancías de suerte que, cualquiera que sea el factor determinante y el determinado, existe una estricta correspondencia entre la magnitud relativa de estos ingresos y la tasa de cambio o de valor de cambio de las mercancías. Pero los ingresos secundarios no están ligados con el valor de cambio de las mercancías, salvo accidentalmente y de manera indirecta, en la medida en que son función del ingreso primario del que se derivan.

En este sentido, un impuesto directo es un ingreso secundario y, en consecuencia, no es un factor, porque no influye en el valor de cambio de las mercancías y no está influido por él, salvo en algunos casos y de manera inmediata, por la modificación del ingreso primario al que se aplica.

[1] Lo planteado no corresponde al sentido estricto de las palabras. En el sentido estricto de las palabras, se conoce bien la posición de los clásicos, seguida por Marx, y que queda bien resumida en esta frase de John Stuart Mill: "Lo que realmente se aplica [a la producción] es el trabajo, siendo el capital su condición indispensable". (*Principles of Political Economy*, edición de 1867, p. 40.) Se conocen asimismo las otras diversas posiciones de las diferentes escuelas. Esta controversia, más o menos ligada a las actitudes reivindicativas en favor de diferentes grupos sociales, portadores de "factores", se halla fuera de los límites del presente estudio. Forma parte integrante de todo tratado de economía política porque la economía política debe explicarse la existencia misma de un valor de cambio de las mercancías. Nuestro tema particular parte de tal existencia como situación de hecho.

Por el contrario, un impuesto indirecto es siempre, según nuestra definición, un ingreso primario y un factor, porque, en el supuesto de que todas las demás cosas permanezcan iguales, existe indudablemente una correspondencia entre su nivel y el valor de cambio de la mercancía a la que se aplica. No existe aquí controversia posible sobre el sentido de la función. Parece evidente que no es el valor de cambio el que determina el impuesto en cuestión, sino a la inversa, dado que un acto legislativo fija la tasa de este tipo de impuesto de manera arbitraria, por anticipado, independientemente y sin tener en cuenta la situación del mercado.

Si un acto legislativo fijase del mismo modo los otros derechos, por ejemplo los salarios y las utilidades, no habría campo para ninguna posible controversia sobre la capacidad determinante de estos factores. Sin embargo, dentro del marco de una economía de competencia pura, la remuneración del trabajo y la utilidad del capital no son fijadas por un acto voluntario, sino por el mercado. De aquí la división de los economistas en dos campos en lo que concierne a la formación del valor: los que consideran a estos factores como variables dependientes y los que los tratan como variables independientes del sistema.

Si, entre tanto, en lugar de estimar el valor de cambio de cada mercancía frente a todas las otras, establecemos este valor de cambio con una mercancía particular, que actúa como equivalente general, o si establecemos una escala de reducción de todos los valores de cambio a una unidad convencional cualquiera, llegamos a la noción de precio.

Así, en la serie de valores de cambio:

A = 2B = 5C = 10 g de oro.

Los precios pueden ser:

	ORO
Bien:	A = 10 g
	B = 5 g
	C = 2 g
	D = 1 g
O bien:	A = 100
	B = 50
	C = 20
	D = 10
	1 g de ORO = 10

la segunda serie estaría compuesta de simples coeficientes a los que podría añadirse una denominación cualquiera: franco, libra, dólar, etc.

Entonces, para evitar toda petición de principio, no puede hablarse de factores de producción sino de factores de precio, si, por supuesto, se admite que son las cantidades y las remuneraciones de estos "factores" las que determinan los precios y no a la inversa.

Conviene, entonces, proponer una de estas dos determinaciones y justificarla.

II. ECONOMÍA MERCANTIL SIMPLE: UN SOLO FACTOR

1. *El valor de cambio y la remuneración del factor*

Si no hubiera en la sociedad otros portadores de derechos, más que en cierto número de trabajadores independientes, que dispusieran de sus propias herramientas inalienables e intercambiaran libremente sus productos, sería difícil imaginar una teoría del valor distinta de la teoría clásica del valor-trabajo.

Tratar de determinar en estas condiciones la cuestión de saber a qué tasa tal mercancía debe cambiarse por tal otra, equivaldría estrictamente a plantear la cuestión de definir a qué tasa debe remunerarse el trabajo de tal productor en relación al de tal otro.

A fuerza de tratar el valor como una sustancia verdadera, los economistas han perdido de vista el hecho de que detrás de las mercancías que se intercambian están los hombres que reclaman parte de su producto social.[2]

[2] El valor implica, dice Proudhon, una relación esencialmente social. "La condición básica para la existencia misma de una ley del valor —dice Paul M. Sweezy— es una sociedad de productores privados que satisfacen sus necesidades mediante el intercambio mutuo" (*The Theory of Capitalist Development*, edición de 1956, p. 53). La condición establecida por Sweezy, "sociedad de productores *privados*", podría resultar demasiado restrictiva si se la entiende como la existencia de propiedad *privada* de los medios de producción. Esta formulación es menos rigurosa que la de Marx en el capítulo I (t. I, p. 38) de *El capital*: "Si los objetos útiles adoptan la forma de mercancías es, pura y simplemente, porque son productos de trabajos privados independientes los unos de los otros". En efecto, la propiedad privada sobre los medios de producción no es una condición necesaria para la transformación de los valores de uso (objetos útiles) en mercancías. Es suficiente el empleo privado de tales medios o, en otras palabras, la independencia de los productores. Esta distinción no equivale a una simple sutileza teórica, sino que constituye una diferenciación esencial, dado que existen situaciones en las

No existen más que dos maneras de establecer esta parte: o bien directamente mediante una división del trabajo impuesta, o bien indirectamente por el intercambio de los productos de los trabajadores y por una división del trabajo que descanse en la libre elección de cada uno.[3]

En el primer caso no existe producción mercantil y el concepto mismo del valor pierde su sentido y su objeto.[4] En el segundo, detrás de la comparación de las mercancías entre sí, se encuentra la comparación de los diferentes trabajos necesarios para producirlas.

que no se da la propiedad privada sobre los medios de producción y en las que, no obstante, la producción es mercantil.

Estas situaciones se encuentran, en primer lugar y sobre todo, en la economía mercantil precapitalista, en la que a menudo, sobre la base de una propiedad comunitaria de los principales medios de producción, el cambio no deja de ser mercantil. Estas situaciones se encuentran también en los actuales países socialistas. En la medida en que los trabajos ejecutados con los medios de producción nacionalizados no están estrictamente predeterminados por el plan, los productos continúan revistiendo en estos países la forma de mercancías, a pesar de la ausencia de propiedad privada de los medios de producción. Todo esto es, finalmente, una cuestión de definición, pues se nos podría objetar que lo que importa no es la forma jurídica sino el contenido del derecho de propiedad, y que en la medida en que se permite una gestión *independiente* y autónoma de los bienes comunitarios o nacionalizados, no se puede hablar de ausencia o de abolición de la propiedad privada, aunque ciertos atributos de este derecho hayan sido eliminados.

Por esto, y para evitar toda discusión bizantina, nos limitaremos a señalar que el intercambio de mercancías representa, en último análisis, un intercambio de factores, es decir, un intercambio de derechos sobre una primera participación en el producto económico de la sociedad.

[3] "—¿Y qué? En el interior de la ciudad, ¿cómo cambiarán entre sí los géneros que cada cual produzca?... —Está claro —contestó— que comprando y vendiendo. —Luego esto nos traerá consigo un mercado y una moneda como signo que facilite el cambio" (Platón, *La República,* lib. II [la cita se tomó de la versión española publicada por la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1959, p. 89]).

"El papel principal del valor es el de servir de regulador de la distribución" (Rodbertus, *Le capital,* p. 125, traducción al francés de E. Chatelain, 1904).

[4] "Ningún productor —dice Marx—, ni industrial ni agrícola, puede producir valores o mercancías si se le considera aislado de los demás. Su producto sólo se convierte en valor y en mercancía dentro de un determinado conjunto de relaciones sociales" (*El capital,* lib. 3, 6a. sección, cap. XXXVII [la cita se tomó de la versión española publicada por el Fondo de Cultura Económica, México, 1959, t. III, p. 595]).

Señala también: "El producto del trabajo es objeto de uso en todos los tipos de sociedad; sólo en una época históricamente dada de progreso, aquella que ve en el trabajo invertido para producir un objeto de uso una propiedad 'materializada' de este objeto, o sea su valor, se convierte el producto del trabajo en mercancía" (*El capital,* lib. I, 1a. sección, cap. I [Fondo de Cultura Económica, México, 1959, p. 28]).

Si el hombre se impuso un día la tarea de comparar cosas tan disímbolas como una piragua y una vaca, esto se debió únicamente a la necesidad de poder remunerar de la manera más exacta posible el trabajo de los productores de una y de otra, en el momento en que estos productores se tornaron independientes. Sin esta condición, aun en nuestros días, entre los hombres primitivos del África Negra, que permanecen integrados en su clan, considerarían tal tipo de comparación como un capricho de los blancos, ante el que se mostrarían aturdidos o divertidos según el caso.[5]

2. *Homogeneidad del factor*

Como no pueden compararse los diferentes trabajos de los hombre sino reduciéndolos a una unidad común, sería necesario y suficiente que los trabajos particulares pudieran reducirse a una cualidad única que los relacionase entre sí, y por tanto el valor de cambio de las mercancías se redujese a una relación entre la simple duración del tiempo de trabajo abstracto y homogéneo. Entonces, en una sociedad tal, de producción mercantil simple, el equilibrio sólo quedaría asegurado si las mercancías se cambiasen en proporción a la duración del trabajo necesario para producirlas, multiplicando por un coeficiente que expresara la estimación *subjetiva* de los intereses, las desventajas y las ventajas relativas de cada oficio.

Hemos subrayado la palabra "subjetiva" porque aquí surge la primera objeción de los detractores de la teoría del valor-trabajo,

[5] Lo anterior no significa que los hombres se hayan un día concertado, o que el espíritu en su evolución autónoma haya inventado algún día la producción mercantil, para resolver el problema de la remuneración de los productores.

No se trata de un acto consciente o voluntario, sino de una evolución de las condiciones objetivas —entre las cuales se puede, desde luego, contar al hombre mismo, pero que les son impuestas a los hombres. En realidad, el problema de la distribución del producto en una sociedad compuesta por productores independientes apareció al mismo tiempo que su solución, que es el intercambio de mercancías y la ley del valor. Pero adviértalo uno o no, sea uno o no consciente de ello, la comparación entre una vaca y una piragua perdería todo su sentido si detrás de ella no se ocultara la comparación entre el trabajo realizado por el vaquero y el realizado por el carpintero. (Salvo en el caso en que la producción se hubiera interrumpido y se tratase de las últimas vacas y piraguas existentes, por ejemplo, en una isla habitada por náufragos. Pero en este caso no se podría hablar de la existencia de una *sociedad,* dado que faltaría su elemento esencial, la producción y la reproducción.)

a saber, que aun en el caso de la producción mercantil simple el trabajo no es homogéneo, y por lo tanto no hay *un* factor sino tantos factores como tipos de trabajo, por lo que no se cuenta con una escala objetiva de reducción.[6]

Tanto Adam Smith, como Ricardo y Marx han tenido que recurrir a la escala de salarios establecida a largo plazo en el mercado, para reducir *ex post* el trabajo concreto a trabajo abstracto. Esta dependencia del mercado, planteada por autores que proclaman que son las condiciones de la producción las que determinan los intercambios y no los intercambios los que determinan las condiciones de producción, ha sido considerada como una inconsecuencia.

Por lo tanto, la imposibilidad *práctica* de establecer *ex ante* una escala de reducción de los trabajos complejos al trabajo simple y la referencia al mercado que hicieron Smith y Ricardo y que Marx recogió más tarde, no significa que el mercado *determine* esta reducción, sino que la verifique. "La experiencia muestra que esta reducción se realiza constantemente", dice Marx en el capítulo I del primer libro de *El capital*. Y en el capítulo VII agrega: "Por otra parte, cuando se trata de producción de valor, el trabajo superior debe siempre ser reducido a la medida del trabajo social, una jornada de trabajo complejo, por ejemplo, a dos jornadas de trabajo simple. Si los economistas se pronuncian contra esta *reducción arbitraria*... que ellos denuncian como un artificio de análisis, hay que recordarles que es un procedimiento que se *practica* todos los días en todos los rincones del mundo". Además, en el primer capítulo de la *Crítica de la economía política*, apunta: "Esta reducción aparece como una abstracción. Es, empero, una abstracción que todos los días se traduce en actos..."

En efecto, lo que importa no es contar con una escala de reducción *objetiva*, independiente de la voluntad de los hombres y, por así decirlo, metafísica, sino el hecho simple de que, en las condiciones particulares de cada momento, los trabajadores mismos se ponen de acuerdo sobre las calidades respectivas de sus trabajos.

La reducción del trabajo complejo al trabajo simple no es un efecto del mercado, es, en realidad, el efecto de una producción realizada con vistas al mercado. Es evidente que sin mercado no existiría ni trabajo abstracto ni valor, lo cual no quiere decir que el mercado determine a uno y a otro.

[6] "Considero imposible —dice Jevons— comparar *a priori* las fuerzas productivas de un jornalero, un carpintero, un herrero, un maestro y un abogado" (*Theory of Political Economy*, 2a. ed., Macmillan & Co., 1879, p. 179. La primera edición es de 1871).

Decir que, en las condiciones establecidas, el precio de equilibrio de un sombrero, cuya producción exige diez horas de trabajo, es igual a dos sillas, cuya producción exige veinte, equivale a decir que, mediante una estimación de intereses y teniendo en cuenta el tiempo de aprendizaje, las dificultades particulares de cada oficio, y los demás factores relevantes, la fuerza de trabajo del sombrerero vale, a cantidades iguales, el doble que la del carpintero, de suerte que, a ese precio, ninguno de los dos trabajadores tendrá razón para cambiar de oficio.

Esos coeficientes 1, 2, están manifiestamente establecidos fuera del intercambio, ya que sólo están determinados por las condiciones de trabajo propias a cada oficio. Una vez establecidos, determinan y corrigen el mercado. En efecto, a 1 sombrero $>$ 2 sillas, el carpintero tendrá interés en fabricar sus propios sombreros, en vez de adquirirlos a cambio de sillas, y a 1 sombrero $<$ 2 sillas, el sombrerero se interesará en producir él mismo sus sillas en lugar de obtenerlas por el intercambio de sombreros. El equilibrio se alcanza cuando 1 sombrero $=$ 2 sillas.

3. *El alcance del equilibrio*

Es evidente que la pertinencia de ese razonamiento depende de la definición de equilibrio. Revisando la extensa literatura sobre la controversia respecto al valor, a menudo se tiene la impresión de que existe un malentendido grave en torno a esta noción.

El precio de equilibrio para los clásicos —costo de producción para Quesnay, precio necesario para otros fisiócratas, precio fundamental para Turgot, precio natural o precio de costo en Smith y Ricardo, valor real para Mac Culloch, precio intrínseco para Sismondi, precio de producción para Marx—, no es aquel en el cual la demanda del momento iguala la oferta del momento. Esta trivialidad estéril era considerada por los clásicos como parte de la prehistoria de la economía política, no mereciendo por lo tanto detenerse en ella. El precio de equilibrio de un producto es aquel en el que la rama que lo produce se encuentra en equilibrio, en el que, en otras palabras, se detienen completamente los movimientos de los factores que van o provienen de la rama en cuestión.

Por lo tanto, no existe ninguna posibilidad de que un precio cualquiera alcance el equilibrio sin que los otros se equilibren a su vez. El equilibrio es, pues, una situación ideal, y —en las condiciones planteadas en las que no existe más que un solo factor que es homogéneo— *constituye el punto en el que la re-*

muneración de la unidad del factor es igual en todas sus aplicaciones.

La posición de los marginalistas es ambigua respecto a este punto y, muy a menudo, se percibe un deslizamiento de la noción macroeconómica hacia la noción microeconómica. Cuando Walras y Pareto afirman que el punto de equilibrio se alcanza en el momento en que todas las ganancias se nulifican, ambos no divergen esencialmente de la posición clásica según la cual, en el momento del equilibrio, todas las tasas de ganancia se vuelven iguales, teniendo en cuenta la ficción preciada en el continente europeo del empresario sin capital, cuya ganancia, según Pareto, no puede ser más que una ganancia de enajenación en detrimento de otro empresario, incluyéndose en los costos, bajo la forma de intereses y salarios, la verdadera utilidad del capital y la remuneración de los servicios del empresario. Esta ficción es también admitida en ese caso particular, porque pone de relieve la diferencia que existe entre el precio corriente en el que los empresarios ganan y pierden respectivamente, lo que provoca transferencias de una rama a otra, y el precio de equilibrio en el que ningún empresario gana ni pierde aparte de la remuneración de sus servicios, y en el que las transferencias terminan.[7]

Pero en la oleada de teoremas marginalistas llega un momento en que no se sabe si se habla de fluctuaciones de los precios o de los precios mismos, de su contingencia o de su naturaleza, de su movimiento o del nivel en el que se produce. Finalmente, se puede decir que para un gran número de marginalistas no existen ni el valor ni el precio abstracto, en tanto que ejes de las oscilaciones del precio concreto, resolviéndose todo en la suma de los precios efectivos, determinados por la ley de la oferta y la demanda.

En los límites del marginalismo no es la oferta y la demanda, sino simplemente la demanda la que determina el precio, pues se considera que la verdadera elasticidad de la oferta no es la de las cantidades ya producidas, sino la de los costos de producción y reproducción.[8]

[7] "Si la competencia es completa, el equilibrio sólo puede existir donde el costo de la producción es igual al precio de venta. En efecto, si es más elevado, el productor tiene pérdidas y debe abandonar la lucha; si es más bajo, el productor gana y otros llegarán a compartir su ganancia" (V. Pareto, *Manual*, cap. III, § 205).

[8] R. Mosse, marginalista agresivo, quien está tan convencido de poseer la verdad absoluta que no duda en reducir los teoremas marginalistas a su más simple expresión, lo que nos ofrece la ventaja de recibirlos dentro de su propia desnudez, declara: "Para una oferta físicamente dada, el precio de

Es en este punto donde difieren los neoclásicos ingleses de Jevons y de la escuela austriaca. Ya la obra de Walras había prefigurado esa superación de la antigua controversia entre la determinación de los precios por la demanda y la determinación de los mismos por los costos de producción:

El estado de equilibrio de la producción, que contiene implícitamente el estado de equilibrio del intercambio, ... es, antes que nada, aquel en el que son iguales la oferta y la demanda efectivas de los servicios productores, y en donde existe un precio corriente estacionario sobre el mercado de esos servicios. A continuación es aquel en el que la oferta y la demanda efectivas de los productos son iguales y en el que existe un precio corriente estacionario sobre el mercado de esos productos. Es también, finalmente, aquel en donde el precio de venta de los productos es igual a su precio de costo en servicios productores.[9]

Pareto y Cassel se unieron a Walras para considerar que la magnitud relativa de los costos (y en consecuencia de los precios) no depende solamente del mercado, sino que está codeterminada por las condiciones de la producción. Pero fue Marshall quien dio a este enfoque su forma más clara al declarar que el problema de saber si el valor está determinado por la demanda o por los costos, está tan desprovisto de sentido como el problema de saber si es la hoja superior o la inferior de las tijeras la que corta el papel. Y ha ido más lejos aún, al declarar que mientras más corto sea el período considerado, más grande será la influencia de la demanda, y mientras más largo sea, mayor será la influencia de los costos, admitiendo así que a largo plazo los costos de producción serán los únicos determinantes.

Por el contrario, ateniéndose a las cantidades "físicamente dadas", Jevons afirma que "el trabajo, una vez efectuado, no tiene ninguna influencia sobre el valor futuro de un artículo cualquiera".[10] Ahora bien, nadie ha dicho jamás que es el trabajo *ya* efectuado el que determina el valor, sino el trabajo *necesario*, lo que implica *per se* la idea de la reproducción.

Además, si no se trata de un simple accidente o del fin del mundo, ¿qué determina, pues, las cantidades "físicamente dadas"? Jevons creía responder a la pregunta mediante la siguiente pro-

equilibrio es aquel que permite venderlo todo" (*Le collectivisme autoritaire et nationaliste en matière d'échanges internationaux*, en *Revue Historique, Économique et Sociale*, 1950, p. 57).

[9] Léon Walras, *Eléments d'économie politique pure*, ed. 1900, p. 193.

[10] W. S. Jevons: *Theory of Political Economy*, 2a. ed. 1879, Macmillan & Co., p. 179 (primera edición, 1871).

posición: "Los costos de producción determinan la cantidad de la oferta — La cantidad de la oferta determina el grado de la utilidad marginal — El grado de la utilidad determina el valor". Pero entonces, responde Marshall, se podría eliminar sin el menor problema el término intermediario y decir que los costos de producción determinan el valor.

Pero son, sobre todo, Böhm-Bawerk y Menger los autores de la teoría subjetivista propiamente dicha, que sólo busca analizar la manera en que vendedores y compradores se disputarán una cantidad *dada* de mercancías. Haciendo abstracción de cualquier posibilidad de reproducción, han construido un modelo que sólo se adapta a la bolsa de valores, en donde precisamente una existencia determinada de acciones pasa de mano en mano sin posibilidades de reproducción o multiplicación, o a las condiciones de un mundo en vísperas del Juicio Final, en donde la humanidad, sabiendo su próximo fin, cesaría de producir y consumiría sus existencias intercambiándolas.

4. *Competencia interna o movilidad del factor*

Si se adopta el sentido macroeconómico del término, puesto que ese precio de equilibrio es quebrantado por la realidad cotidiana del mercado, los factores se ponen en movimiento en el sentido apropiado para que el precio real tienda siempre a ajustarse con el precio abstracto. Es, pues, desequilibrando la economía, como la oferta y la demanda pueden actuar sobre la distribución de los factores y es en esta medida que los precios de mercado pueden considerarse como precios activos. De ahí resulta que es la movilidad o la competencia de los factores, o sea, la posibilidad de cada trabajador para escoger libremente su oficio (siempre dentro de las condiciones señaladas al principio de este capítulo, en especial en lo que respecta a la existencia de un solo factor), la que reequilibra perpetuamente la economía y constituye, en último análisis, la condición esencial para el funcionamiento de la ley del valor-trabajo.[11] Por lo demás, los precios de mercado equilibran el mercado de las mercancías y no el de los factores, y para asegurar este equilibrio momentáneo

[11] "Si esta libertad no existe, entonces el valor de las cosas tiende a aproximarse a su grado de utilidad, porque, en este caso, el hombre circunscrito a sus posibilidades... busca satisfacer, preferentemente, sus necesidades más urgentes" (G. Garnier, *Histoire de la monnaie depuis les temps de la plus haute antiquité*, París, 1819, vol. I, p. 34).

deben, por lo contrario, separarse —a veces sensiblemente— de los "precios de equilibrio".

Sería vano el objetar, como lo hacen muchos de los detractores de la teoría clásica, que esta competencia no existe porque los sombrereros *existentes* no pueden transformarse a voluntad y en cualquier momento en carpinteros y viceversa; los clásicos siempre han declarado que la concurrencia de los factores no se entiende más que a largo plazo y que el precio de equilibrio es sólo una tendencia, un eje de oscilación del precio efectivo, el cual puede desviarse considerablemente, y en ambos sentidos, según la ley de la oferta y la demanda. Pero esta última ley no tiene ningún sentido en sí misma, si no se tiene en cuenta la base de equilibrio a partir de la cual se miden las desviaciones de desequilibrio que ella determina. En un momento dado, la oferta y la demanda pueden fijar el precio del hierro a 2 francos el kilo y el del oro a 4 000. Pero lo que hace que el hierro sea demasiado caro a 2 francos y el oro demasiado barato a 4 000 son los costos de producción de uno y otro. La ley del valor no es una ley de magnitudes sino una ley de movimiento.

Los sombrereros *existentes* no pueden transformarse de un día para otro en carpinteros, claro está. Pero, por otra parte, nadie nace convertido en sombrerero o en carpintero y a cada instante hay una multitud de gente a punto de elegir un oficio. Si el precio de los productos de una rama es demasiado elevado en relación a la remuneración que esa gente estima equitativa, teniendo en cuenta las dificultades particulares y relativas a ese oficio, esas personas se decidirán por esa rama y al añadir su producción llevarán, por la misma razón, el precio efectivo hacia el precio de equilibrio.

Es evidente que los límites de la aplicación de la ley clásica del valor son idénticos a los límites de la concurrencia o movilidad de los factores. Una vez que esos límites se han rebasado, la ley deja de funcionar y es la ley "anterior" de la oferta y la demanda la que puede aplicarse. Los clásicos tenían conciencia de ese hecho y lo proclamaron constantemente.

Si por lo general es lícito que cada quien elija tal o cual oficio, nadie puede convertirse a voluntad en un gran pintor o inventor, y ninguno puede repetir a su antojo el golpe de suerte del coleccionista que un día se encuentra un timbre raro, o el gambusino que descubre una pepita de oro extraordinaria o un diamante de varios kilates. Entonces la ley arcaica de la oferta y la demanda con todos los refinamientos que le han añadido los economistas del siglo XIX: utilidad marginal, curvas de indiferencia, elasticidades de la demanda, etc., llega a ser aplicable.

5. *Mercancías no reproducibles*

Los clásicos declararon en repetidas ocasiones que las mercancías no reproducibles –las obras de arte, las piezas de coleccionista, etc.–, no eran de la competencia de su ley.[12]

Los anticlásicos han querido crear una teoría *general,* que se aplique –sea o no reproducible– a todo bien material o inmaterial, mercancía o utilidad, servicio productivo o servicio simplenamente, y que se aplique también tanto a una sociedad real en la que la reproducción sigue al consumo, como a una isla de náufragos en la que sólo se intercambian los equipajes y los hallazgos. De esta manera han llegado a algo que no explica nada y que no conduce a ninguna parte, pues se pierden en tautologías verdaderamente generales.[13] A fin de poder incluir el caso de Robinsón en la ley del valor, han vaciado a esta última de toda su sustancia.

Sin embargo, el "caso" del marginalismo no es tan "general" como lo parece, pues al menos existe un valor que ignora: El caso del valor del oro que es importante, y que Pareto tuvo la honestidad intelectual de reconocerlo:

Si la tasa de cambio de una mercancía por otra se determina por la relación de dos ofelimidades, entonces en el caso de un aumento general de los precios de todas las mercancías, expresados en oro, es necesario que el incremento de la cantidad de oro no sólo sea suficiente para cubrir la acrecentada circulación de la moneda, sino también para satisfacer el aumento de su propio consumo, aumento necesario para la disminución de su *ofelimidad elemental* en relación a la de otras mercancías, de la que depende su valor.

Pero Pareto admite que esta conclusión es quizá demasiado absoluta. Sería difícilmente criticable si el consumo propio de la mercancía-moneda fuese casi tan grande como la suma de los otros consumos. Pero ¿es válida aun si, como en nuestra so-

[12] "Por consecuencia es correcto decir que el valor de las cosas *cuya cantidad puede aumentarse a voluntad,* no depende de la oferta y la demanda (salvo accidentalmente y durante el tiempo necesario para que la producción se ajuste). Por lo contrario son precisamente la oferta y la demanda las que dependen de su valor" (J. St. Mill, *Principles of Political Economy,* ed. 1867, p. 276).

[13] Con cierta razón Maurice Dobb ha escrito: "Las teorías que utilizan la demanda como determinante del valor, lo único que explican es que ciertos artículos se venden a determinados precios porque los consumidores los compran a esos precios" (*On Economic Theory and Socialism,* Londres, 1955, p. 113).

ciedades, la mercancía-moneda es el oro, cuyo consumo es bastante reducido en comparación con los otros consumos? No se entiende bien cómo todos los precios pueden ser determinados en forma precisa y rigurosa por el consumo de oro en cajas de reloj, joyas, etc.[14]

Concluimos —dice más adelante— que con el oro-moneda son posibles posiciones idénticas de equilibrio dentro de ciertos límites y con precios diferentes. Entre esos límites ellas no estarían ya determinadas completa y exclusivamente por las fórmulas de la economía pura.[15]

En su tiempo, los clásicos habían declarado que su teoría no era aplicable a las cosas que no son reproducibles a voluntad. Y lo hicieron tan honestamente como Pareto, pero en forma más categórica y sin emplear el condicional ni las reservas mentales de este último: "...ellas no *estarían* ya determinadas *completa y exclusivamente...*" Si se trata de la comparación con el "caso general", no vemos por qué la teoría de Pareto, que excluye un valor tan importante como el de la mercancía-moneda, sería preferible a otra que excluye a la isla de Robinsón.

Por lo demás, los clásicos explican las razones por las cuales su teoría no sería aplicable al caso de las mercancías no reproducibles. Conscientes de sus propias hipótesis, al menos de las más esenciales, las expresaban con el mismo encadenamiento de las causas y los efectos, *así como* la regla *y* la excepción. El mismo Pareto observa fríamente la excepción, sin considerarse obligado a explicarla.

Sin embargo, la "falla" de la "economía pura" en el caso del oro no es un misterio ni tampoco una paradoja. Las teorías subjetivas del valor deben necesariamente detenerse en donde la misma ofelimidad se convierte en una función creciente del costo de producción. Todos los consumos de prestigio entran en este caso. Un gran número de objetos no son caros porque su ofelimidad es grande, sino que su ofelimidad es grande porque son caros. Las flores que se ofrecen en venta no sólo deben ser bellas, sino que también *deben* ser caras. Si no es así, bajo ciertas circunstancias, no llenan su cometido, y su valor de uso se resiente.

Por lo demás, todas las teorías de equilibrio general de interdependencia se detienen ahí en donde la elasticidad de la demanda es igual o inferior a la unidad.

[14] Cf. *Manual*, cap. VI, § 76-77.
[15] *Ibid.*, § 79.

El oro se somete a las dos condiciones. A la primera de ellas parcialmente porque, a pesar de todo, el oro posee ciertas cualidades intrínsecas y su consumo no es únicamente de prestigio; a la segunda se somete totalmente porque, según la teoría cuantitativa, la elasticidad de la demanda del oro-moneda es estrictamente igual a la unidad.[16]

Si una autoridad supranacional impusiera una tasa a la extracción de oro de todas las minas del mundo, el precio de todas las mercancías, expresado en oro, disminuiría en proporción a la tasa, mientras que las cantidades físicas del oro no cambiarían y las ofelimidades que deberían depender de él no lo serían más que en forma absolutamente despreciable.[17]

6. *Costos no-proporcionales*

Sin embargo, si se prescinde de esta extensión que los economistas posclásicos han querido introducir con el fin de tomar en cuenta el valor de las mercancías no reproducibles —en la hipótesis y dentro de los límites de la concurrencia interna (movilidad del factor trabajo y dentro del marco de una economía mercantil simple precapitalista en la que no existe más que una categoría única de derechohabientes, a saber: los trabajadores que disponen de sus propios utensilios de trabajo, en principio inalienables y de valor insignificante—, se puede decir que no hay forma posible para refutar la ley del valor-trabajo.

Pues no consideramos una refutación verdadera el argumento de los costos no proporcionales. Ya lo hemos advertido en la Introducción. Al afirmar que el valor depende del trabajo necesario para la producción de una mercancía, se acepta implícitamente que varios factores puedan determinar a su vez la cantidad de ese "trabajo necesario". Y al decir "trabajo socialmente necesario", se reconoce al mismo tiempo y explícitamente la existencia de esos factores. Como lo ha escrito Henri Denis: "el valor... es la cantidad de trabajo socialmente necesario para la producción en una determinada situación de la técnica y de la

[16] Al abordar esta teoría, Pareto descubre el caso en el que no puede aplicarse su doctrina.

[17] La elasticidad de la demanda superior a la unidad era una hipótesis inconsciente de los marginalistas. Sólo recientemente se ha empezado a tomar conciencia de ello cuando se observa que, en ciertos casos, la demanda puede conducirse en forma "perversa".

estructura de la industria, pero también *en una situación determinada del mercado*".[18]

Es evidente que a cada nivel del potencial de producción corresponde una distinta distribución de la demanda entre las diferentes mercancías. El consumo de ropa no aumenta en la misma proporción que el de los alimentos. Entonces, si los costos no son proporcionales, a cada nivel corresponde también otra serie de valores de cambio de los productos. ¿Quién ha intentado negarlo? ¿En qué forma invalida esta observación a una teoría que enseña que los costos determinan el valor del intercambio?

Decía Garnier que la demanda únicamente determina la cantidad de las cosas producidas, y que el valor se determina por el trabajo. Proudhon, por otro lado, escribía que el comprador es el que señala la cuota del producto, y el fabricante es quien fija el valor de las cosas por la cantidad de trabajo. El mismo Marshall estaba de acuerdo con este enfoque cuando declaraba: la utilidad determina la cantidad a producir. La cantidad a producir determina los costos de producción. Los costos de producción determinan el valor.

Si es así, la demanda no es ni un determinante, como lo creían Jevons y Walras, ni un codeterminante, como, con cierta inconsecuencia, parece a veces creerlo Marshall. Se trata, por así decirlo, de un determinante del determinante. Es un dato que se une a otros: clima, recursos naturales, estado de la técnica, etc. Sobre la base de todos esos datos, es necesaria una cierta cantidad de trabajo en cada momento para producir una mercancía. Pero cualesquiera que sean esos datos y las leyes que los rigen, en cada momento el precio de equilibrio de una mercancía por otra es igual, en las condiciones planteadas, a la relación entre las dos cantidades de trabajo socialmente necesario para producirlas.[19]

[18] Henri Denis, *Valeur et capitalisme*, París, 1957, p. 61.

[19] Hay que hacer notar que las teorías del precio de equilibrio por la interacción de los determinantes sólo pueden aportar algo en el caso de los costos crecientes, aun si, como acabamos de ver, ese "algo" no refuta en nada la tesis del valor-trabajo. En el caso de los costos decrecientes el mecanismo se desequilibra exactamente igual que en el caso de la elasticidad de la demanda inferior a la unidad. En efecto, ¿cómo se puede decir que la demanda determina o codetermina el valor cuando a una demanda superior corresponden costos menos elevados y un precio de equilibrio más bajo, a consecuencia de la igualdad de los costos y del valor en el momento del equilibrio?

Para los marginalistas no sólo existe la elasticidad de la demanda que se conduce a veces en forma perversa, sino también la elasticidad de la oferta.

"Lo que echa a perder el argumento del *laisser faire* —dice Colin Clark— es

III. ECONOMÍA CAPITALISTA. VARIOS FACTORES

1. *Movilidad del segundo factor. Perecuación de las ganancias*

Hemos supuesto hasta aquí la existencia de un solo factor, concurrente y homogéneo. En estas condiciones, es absolutamente indiferente que el valor de cambio se calcule sobre la cantidad del factor o sobre su remuneración. Ya que la competencia interna del factor (movilidad) implica la perecuación de sus remuneraciones, es evidente que los dos métodos producen resultados perfectamente idénticos. Una vez que todos los trabajos específicos se han convertido en trabajo simple y general, la relación de las cantidades de trabajo gastadas en la producción de dos mercancías diferentes iguala la relación de las remuneraciones de los dos productores. Es por eso por lo que se confunden, en este caso, la teoría del valor-trabajo y la de los costos de producción, y nosotros mismos no hemos hecho ninguna distinción entre ellas en la sección precedente.

Por otra parte, en la hipótesis de la existencia de un solo factor, o sea de una sola categoría de derechos en el reparto del producto social, el sentido de la determinación casi no es tema de controversia. Deriva directamente de la definición de ese factor. En efecto, si ese factor es homogéneo y concurrente, su remuneración debe tender a ser igual en todos los sectores de la producción. Y sólo puede ser igual *si* las mercancías se intercambian en proporción a la cantidad de ese factor, que es socialmente necesario para producirlas.

Según nuestra definición, y prescindiendo por el momento de la renta y los impuestos, tenemos al presente dos factores, el trabajo y el capital.[20] Si el primero sólo se vuelve homogéneo mediante la reducción del trabajo complejo a trabajo simple, del trabajo concreto a trabajo abstracto, el segundo es directa y perfectamente homogéneo, ya que siempre es abstracto por su naturaleza.[21]

ese hecho económico que ha constituido también una de las principales fuentes de enriquecimiento del mundo, es decir, la existencia de los rendimientos crecientes" (*The Conditions of Economic Progress*, 1960, 3a. ed., p. x).

[20] Cf. Primera sección del presente capítulo. El factor es un derecho establecido para un primer reparto del producto.

[21] Muchos economistas, y entre otros Keynes, han caído en una molesta confusión entre capital y tal o cual bien de equipo que le sirve de sostén. El capital es un derecho o, para ser más preciso, una relación de producción que se manifiesta como un derecho y, como tal, es independiente de la forma concreta que reviste en cada momento de su función productiva. Bajo

Como tal, el capital es, por sí mismo y salvo obstáculos exteriores, perfectamente homogéneo y concurrente. Al interior de la nación no existen obstáculos semejantes en principio, y los economistas están generalmente de acuerdo sobre este punto, aunque estén en desacuerdo cuando se trata de reconocer la misma movilidad en el plano internacional.[22]

Al igual que para el factor trabajo, esta movilidad implica que la remuneración de la unidad de capital es igual en todas sus aplicaciones. Esto significa que la tasa de ganancia de equilibrio, que constituye el eje de oscilación de la tasa de ganancia real, debe ser la misma en todas las ramas. Toda diferencia mayor o menor de la tasa de ganancia real provoca movimientos de capital hacia una ganancia mayor, que tienden a restablecer el equilibrio.[23]

el término ambiguo de precio de capital, esos economistas han confundido a menudo las variaciones de la ganancia, o sea el ingreso relacionado a ese derecho con las variaciones de los precios de los bienes de capital que estos últimos sufren en tanto que mercancías.

Es evidente que, con esta distorsión, el capital no es ni homogéneo ni concurrente, pues nada impide que al mismo tiempo el precio de equilibrio de algunos bienes de equipo baje y el de algunos otros aumente, si han cambiado las condiciones de sus respectivas producciones. Por lo contrario, si por precio del factor capital se entiende la ganancia, se excluye por definición que la tasa de ganancia de *equilibrio* difiera de un capital a otro.

Por lo tanto, esta distinción, desconocida a veces por los economistas, está siempre presente en el espíritu de los hombres de negocios y en el texto de todas las legislaciones fiscales del mundo. La ganancia se considera como un ingreso y se tasa como tal; el beneficio eventual que proviene de una revaluación de un capital fijo no se considera como un ingreso y se tasa de manera diferente, o no se tasa, según el país. Los ingleses llaman a la primera *income* o *profit*, y al segundo *capital gain*. Hay perecuación en la primera y no la hay en el segundo.

"Capital no es un simple sinónimo de los medios de producción; son los medios de producción reducidos a un fondo de valor cualitativamente homogéneo y cuantitativamente conmensurable... El capital no tiene más que una sola dimensión, la de su magnitud..." (Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, ed. 1956, p. 338.)

[22] Bagehot llega a hacer de la movilidad de los factores el elemento esencial de la definición misma de la nación que, según él, no es otra cosa que un grupo de productores entre los cuales trabajo y capital circulan libremente.

[23] La tendencia a la perecuación de la tasa de ganancia ha sido señalada no sólo por los clásicos, como A. Smith y Ricardo, sino también por los mercantilistas como Child, North, Davenant. También se encuentra entre algunos fisiócratas, como Turgot y Mercier de la Rivière.

J. St. Mill ha agregado a la idea de la perecuación un matiz interesante: "Los diferentes empleos del capital no ofrecen ganancias iguales sino iguales perspectivas de ganancia" (*Principles of Political Economy*, ed. 1867, Londres, p. 249).

2. *Combinación desigual de dos factores*

Si en todas las ramas la intervención de este derecho del capital fuera proporcional a la cantidad de trabajo empleado por cada producción, el hecho de la remuneración de este derecho a una tasa única no tendría ninguna influencia sobre los valores de cambio de las mercancías, tal como ellas se establecen según las respectivas cantidades de trabajo que le son incorporadas.[24]

Esta observación es independiente de la naturaleza misma de ese derecho y la de su remuneración. Que la ganancia sea una parte del valor creado por el trabajador o que sea algo agregado por la circulación de las mercancías; que represente una plusvalía creada por el trabajador más allá del valor de su fuerza de trabajo, o que sea sustraído del valor mismo de la fuerza de trabajo; que sea la justa remuneración de un servicio productivo o que sea un tributo pagado por aquellos que trabajan para los que tienen un derecho exclusivo sobre los medios y las condiciones del trabajo, todo esto no cambia en nada el hecho precitado, a saber: que, si la combinación de dos factores es igual, la remuneración del capital, del que ella proviene, no modifica en nada el valor de cambio de los productos.

Supongamos que una unidad de A contiene 10 horas de trabajo y una unidad de B, 20 horas. En las condiciones de la economía mercantil precapitalista se intercambia a razón de 2A por 1B. Continuarán cambiándose a la misma tasa después de la introducción de las relaciones precapitalistas si, y solamente si, siendo igual la ganancia por unidad de capital en todas las ramas, la cantidad de capital consagrada a cada una de esas ramas es proporcional a la cantidad de trabajo.

Así, en nuestro ejemplo, si la tasa general de ganancia es de 10% y si el capital interviene a razón de 5 unidades por hora

[24] Por "intervención proporcional a la cantidad de trabajo" se puede entender que la cantidad de capital aplicado en cada rama es proporcional a la cantidad de trabajo por unidad de producto, o que la ganancia del capital no se mide según su cantidad, sino según la cantidad de trabajo que pone en movimiento. En otras palabras, se puede entender según la terminología marxista, que la composición orgánica es la misma en todas las ramas y que hay perecuación de ganancias, o que la composición orgánica es diferente pero que las ganancias se calculan sobre el capital variable y no sobre la suma del capital comprometido. En uno y otro caso la adición del segundo factor no modifica en nada los valores de cambio de las mercancías, tal como se establecen por la relación de las cantidades de trabajo necesarias para su producción.

de trabajo, habrá que considerar en la rama A una ganancia equivalente a 5 horas de trabajo y en la rama B de 10 horas.

Es evidente que la relación 2A = 1B no cambia, aunque esa ganancia se sustraiga de la remuneración del trabajador o sea añadida a ésta.

Pero la combinación de dos factores no es igual en todas las ramas, ya que la importancia de la herramienta no es igual en toda producción. Es evidente, desde ese momento, que si se intercambian los productos, hora de trabajo por hora de trabajo, los dos derechohabientes no podrán ya ser remunerados a una tasa única, valedera para todas las ramas.

En nuestro ejemplo precitado, si en la rama A el capital interviene a razón de 10 unidades por hora de trabajo y en la rama B a razón de 5 unidades por hora de trabajo y se intercambia 2A por 1B, se deberá repartir en cada una de las ramas el mismo valor de 20 horas, pero en la rama A se tendrá que compartir este valor entre los trabajadores que hayan trabajado 20 horas y los capitalistas que hayan aportado 200 unidades de capital, mientras que en la rama B el mismo valor deberá repartirse entre la misma cantidad de trabajo por una parte y 100 unidades de capital por la otra. Sería preciso que, ya sea la hora de trabajo, la unidad de capital, o bien ambos, fuesen remunerados a una tasa diferente en A y en B, lo cual es contrario a nuestra hipótesis de movilidad perfecta de dos factores. Así, pues, en las condiciones supuestas el intercambio no puede ocurrir sobre la base 2A = B. Con la introducción de las relaciones capitalistas, la teoría primitiva del valor-trabajo llegaba a un estancamiento y se imponía una modificación en la forma original del valor.

3. *Costos de producción*

En ese punto, el cálculo del valor de cambio por las respectivas cantidades de los factores y el cálculo por las remuneraciones respectivas de los factores, por los costos de producción, divergen y se separan. De hecho, el primer cálculo se torna imposible, y ningún valor de cambio puede hallarse fuera de la remuneración de los factores, *ya que el único denominador común entre los dos factores, que vuelve conmensurable la suma de sus cantidades, es la tasa de su remuneración.*

Como, por otra parte, nosotros hemos supuesto la existencia de dos factores únicos, o sea de dos únicos derechos establecidos

sobre el producto social, es evidente que, dándose este último, la tasa de remuneración de uno sólo puede variar en razón inversa a la tasa de remuneración del otro. Es esto lo que haría que, dentro de la hipótesis de una combinación igual de dos factores en todas las producciones, la variación de esas tasas fuera indiferente para el valor de cambio de los productos, y sin perjuicio pudiéramos limitarnos a la cantidad de uno de los dos a nuestro gusto, escogiendo por lo tanto la de trabajo. Pero siendo esta hipótesis absolutamente irreal y teniendo que rechazarla en su totalidad, para tomar en cuenta las cantidades de los factores que se combinan en diferentes proporciones en las diversas producciones, nos vemos obligados a ponderarlas por las tasas de sus respectivas remuneraciones.

Por otro lado, con la introducción de las relaciones capitalistas de producción, la misma fuerza de trabajo se convierte en mercancía, para cuyo pago previo debe emplearse una cierta cantidad de capital. De ello resulta que la remuneración del factor trabajo no sólo interviene como elemento constitutivo primario del valor, sino también como porción del capital total comprometido, sobre el cual debe calcularse la remuneración del factor capital. La remuneración debe, pues, aumentarse al multiplicando de la ganancia. Así encontramos que el valor de cambio es la suma de los salarios de los trabajadores, más la ganancia sobre los medios de trabajo, más la ganancia sobre los salarios, o en términos marxistas, el capital variable más la ganancia sobre los dos capitales, constante y variable.[25]

[25] Es esto lo que hace decir a Andràs Brody que "en las relaciones de producción capitalista, no son cantidades iguales de trabajo las que se intercambian en el mercado, sino cantidades iguales de capital" (*Three Types of Price Systems*, en *Economics of Planning*, núm. 3, vol. 5, 1965).

La semejanza es muy marcada como para no pensar que se inspiró directamente en el siguiente pasaje de Torrens: "...después de que la sociedad ha sido dividida en una clase de trabajadores y una clase de capitalistas, el resultado obtenido por el empleo de capitales iguales, tiene un valor igual de cambio" (*An Essay on the Production of Wealth* etc., Londres, 1821, p. 30).

La formulación de Torrens tiene sentido, la de Brody es más que nada literaria y no tiene ninguno. Pero la primera no es menos errónea. Supongamos dos ramas A y B. Para producir una unidad de producto en la primera, hacen falta 1 000 francos en salarios y materias primas y 1 000 francos en maquinaria con una amortización de 200. Si la tasa de ganancia es de 10%, esta unidad de producto vale 1 400 francos. Para obtener una unidad de producto en la segunda, hacen falta 1 500 francos de salarios y materias primas y 500 francos de maquinaria con una amortización de 100. El valor de la producción es de 1 800. Sin embargo, se han empleado capitales iguales de 2 000 francos en cada rama. En la base de este error hay una confusión entre el capital constante circulante y el capital constante fijo. Las tesis de Torrens y Brody serían válidas si la velocidad de rotación del

Prescindimos aquí de un valor que se transfiere sin cambio al valor del producto, independientemente de la existencia de uno o varios factores y de la tasa de remuneración de éstos o de sus variaciones: el de los productos consumidos en la producción y del desgaste de la maquinaria. Se trata aquí de un elemento, exógeno por así decirlo, que existía también en la economía mercantil precapitalista y que en nada influye para la formación del valor de cambio según uno u otro de los dos principios enunciados. Hará falta, de aquí en adelante, cuidarse de incurrir en una posible confusión. La remuneración del segundo factor, la ganancia, no está ligada al desgaste, sino al uso del capital.

4. *La transformación del valor entre los clásicos*

La idea de una modificación del valor de cambio a consecuencia de la intervención de un segundo factor ha sido francamente abordada por los clásicos e integrada por entero a su teoría.

En el estilo pragmático de A. Smith, es un poco confusa y su formulación no satisface del todo. Se expone en el capítulo VI del 1er. tomo de *The Wealth of Nations*.

Smith observa que el valor que los trabajadores añaden a los materiales empleados se divide en dos partes: la primera que paga sus propios salarios y la segunda que cubre la ganancia del capitalista sobre *todo* el *stock* (consumido y no consumido) de los materiales y sobre los salarios que ha adelantado.

Hace notar a continuación que el empresario no tendría interés en emplear más capital por trabajador si su ganancia no fuera proporcional a su capital. Y concluye, por lo demás, que el precio natural de una mercancía es justamente el que es necesario para pagar, dentro de sus tasas naturales, la renta de bienes raíces, el salario y la ganancia del capital.

Pero no explica cuál es la naturaleza y el sentido de la divergencia entre el valor de cambio según la cantidad de trabajo, en el caso de un solo factor, y el valor de cambio según las remuneraciones de los factores, en el caso de varios factores. Esta deficiencia era inevitable en un autor que, aún en el caso de la forma simple del valor-trabajo, confundía constantemente la cantidad de trabajo necesario para producir una mercancía con la

capital fijo fuera igual a uno, o en otras palabras, si la totalidad del capital fijo fuera consumido para obtener la unidad de producto considerada. Por lo tanto, el valor de producción sería de 2 200 en los dos casos.

cantidad de trabajo contra la cual podría cambiarse esa misma mercancía.

De hecho, Smith no pudo señalar en forma conveniente el paso del valor de cambio según la cantidad de trabajo, al valor de cambio según los costos de producción, porque en su primera forma, la teoría del valor-trabajo oscilaba *ya* entre los dos determinantes.

Por otro lado, esta oscilación no es extraña a la insostenible contradicción que muestra, al declarar que el precio natural está compuesto por la renta de bienes raíces, el salario y la ganancia, mientras que en otras partes de su obra afirma categóricamente que los salarios y la ganancia son la causa del precio, mientras que la renta no es sino la consecuencia, o que la renta natural de bienes raíces es el excedente del precio sobre los gastos de producción aumentados de la ganancia habitual.

Ricardo, con su forma abstracta de razonamiento, es naturalmente más coherente. El paso de la forma simple a la forma desarrollada del valor de cambio aparece entre la sección III, por una parte, y las secciones IV y V por la otra, del capítulo primero de sus *Principles*...

Pero aborda esta modificación del valor de cambio por el sesgo de las fluctuaciones de los salarios, observando que, contrariamente a lo que todo mundo creía hasta entonces, un alza general de salarios no provoca un alza general de precios, sino una baja de los precios en las ramas en las cuales la relación capital/trabajo es superior al promedio social y un alza en las ramas en las que esa relación es inferior al promedio. Embriagado con este descubrimiento, se detiene sobre todo en lo que tiene de más sensacional. Se extiende largamente y con vigor de detalles en aquello que él mismo califica como *novelty*, y descuida los otros aspectos del problema, y sobre todo, su relación con la perecuación de las ganancias.

Pero, en conjunto, el desarrollo de Ricardo es correcto. Después de esforzarse por demostrar que el aumento o la disminución de los salarios no tiene ninguna influencia sobre los valores, siendo su único efecto el hacer variar la ganancia en sentido inverso, explica a continuación que el aumento de salarios incrementa el "valor relativo" de los productos en la producción en la que interviene un capital relativamente pequeño (las ramas de baja composición orgánica, según la terminología marxista, o una relación capital-trabajo menos intensa según la terminología

moderna) y hace disminuir el "valor relativo" de los productos de "alta composición orgánica". Una disminución de salarios tendría exactamente el efecto contrario.

Esta contradicción aparente se explica por la diferencia de las hipótesis. En la tercera sección, Ricardo supone que:

> ...los arcos y las flechas del cazador fueron del mismo valor y de la misma duración que la canoa y los implementos del pescador, porque ambos productos eran resultado de una misma cantidad de trabajo. En esas condiciones, el valor del venado... sería exactamente igual al valor del pescado ... cualquiera que fuese la tasa general de los salarios y de las ganancias.

En la cuarta sección examina la suposición contraria:

> Hasta aquí hemos supuesto que los implementos y las armas necesarios para capturar el venado y el salmón tenían una duración igual, y eran el resultado de la misma cantidad de trabajo... Pero en cualquier etapa de la sociedad, las herramientas, implementos, edificios y maquinaria utilizados en distintas industrias pueden tener varios grados de durabilidad y su producción puede requerir diferentes porciones de trabajo. También pueden combinarse de varias maneras las proporciones en que el capital sostiene al trabajo y en que se invierte en herramientas, maquinaria y edificios. Esta diferencia en el grado de durabilidad del capital fijo y esta variedad en las proporciones en que ambas clases de capital pueden combinarse introducen otra causa, además de la cantidad mayor o menor de trabajo necesario para producir los bienes para las variaciones de su valor relativo: dicha causa es el aumento o reducción del valor del trabajo [léase: salario]... El grado de alteración del valor relativo de los bienes, ocasionado por un aumento o una disminución de los salarios, dependerá de la proporción del capital global empleada como capital fijo.

Y en la quinta sección:

> ...todo aumento de los salarios, o, lo que viene a ser lo mismo, toda disminución de las utilidades, disminuiría el valor de las mercancías que se producen con un capital más duradero y aumentaría proporcionalmente el valor relativo de las que se producen con un capital más rápidamente consumible. Una disminución de los salarios tendría el efecto exactamente contrario.

Este último pasaje nos explica la razón por la que Ricardo, en todos estos desarrollos, sólo habla de los salarios y descuida las utilidades. En el momento en que la perecuación de las ganancias se presupone, la tasa general de ganancias sólo puede

variar en sentido inverso a las variaciones de los salarios, permaneciendo, en el enfoque clásico, la ganancia como un saldo, o sea lo que queda de la producción después que se ha asegurado a los trabajadores el mínimo fisiológico para su subsistencia.

Al mismo tiempo que la tercera edición (1821) de los *Principles* de Ricardo, apareció la primera edición de los *Elements of Political Economy* de James Mill:

El trabajo inmediato y el trabajo acumulado no se pagan a la misma tasa, es decir, el precio de uno no se eleva ni desciende al mismo tiempo que el precio del otro. Los dos trabajos no contribuyen siempre en una misma proporción a la producción de todos los artículos. Por lo tanto, hay una diferencia en los valores de intercambio cada vez que una fluctuación tiene lugar en la tasa de salarios. Lo mismo ocurre si hay fluctuaciones diferenciales para cada calidad de trabajo.

Curiosamente, James Mill introduce aquí otro factor de divergencia que ninguno de los clásicos parece haber señalado: las fluctuaciones diferenciales, es decir, no las remuneraciones respectivas de dos factores, sino la remuneración del mismo factor (trabajo) en el tiempo. Y en esto se equivoca, pues las fluctuaciones de los salarios de trabajo inmediato repercuten sobre el valor del trabajo acumulado, ya que no es el costo de producción del capital fijo (constante) el que cuenta, sino su costo de reproducción.

Pero a continuación recupera lo perdido, al hacer intervenir la tasa de ganancias, y su conclusión es correcta:

Cuando los salarios se elevan y las ganancias bajan, es evidente que todos los artículos producidos con una porción menor de trabajo que de capital bajarán de valor en relación con aquellos que se producen con una mayor cantidad del primero... los artículos... para cuya producción se emplea una mayor porción de trabajo que de capital suben de precio... y, finalmente, sobre la masa general de los artículos, se opera una compensación tal que no se produce ni baja ni alza (cap. III, sec. III).

Finalmente, James Mill llega más lejos que Ricardo. Introduce en el pasaje anterior la idea de compensación de alzas y bajas, lo que implica que el total de los precios de equilibrio, tal como han sido determinados por la adición de un segundo factor, es estrictamente igual al total de los valores, tal como se contarían en cantidades de trabajo, si este segundo factor no existiera. Esta

idea no la encontramos —al menos en una formulación tan directa y clara —entre los otros clásicos. James Mill alcanza aquí, más allá de Ricardo y J. St. Mill, las fórmulas de los precios de producción de Marx.

Esta igualdad entre la suma de los valores y la suma de los precios de equilibrio constituye, de hecho, el argumento más fuerte en contra de aquellos que consideran la teoría de los precios de equilibrio de los clásicos, o la de los precios de producción de Marx, como una negación de la teoría primitiva del valor-trabajo

5. *La transformación del valor en Marx Precio de producción = Precio de equilibrio*

El paso que Ricardo da entre la tercera y la cuarta sección del primer capítulo de los *Principles...*, Marx lo da entre el 1o. y el 3er. libro de *El capital*. En el primer libro, pero sobre todo en sus tres primeros capítulos y en una parte del capítulo VI —en lo concerniente al valor—, y los capítulos VII al XII y del XVI al XVIII —en lo concerniente a la plusvalía—, Marx prescinde de la diferencia en la composición orgánica de los capitales en las diferentes ramas.[26] En consecuencia, esta primera parte de su teoría sólo puede cubrir tres casos:

a] El caso de una producción mercantil simple (no-capitalista) en la que cada productor es propietario de sus propios medios de producción, los cuales son inalienables.

b] El caso de una producción capitalista poco desarrollada, en donde la maquinaria es nula o de poca importancia, o bien en donde la diferencia entre profesiones es despreciable, de manera que el empresario no adelanta efectivamente más que los salarios, o los salarios más la maquinaria prácticamente proporcional a los salarios.

c] El caso de especie de la producción capitalista desarrollada, en donde la composición orgánica de la rama considerada es igual a la media social.

En estos tres casos no sólo el total de los precios del mercado es igual en todo momento al total de los valores, sino que el precio del artículo oscila en torno a su valor, de manera que su

[26] Marx llama "composición orgánica" a la relación de la parte de capital destinada a pagar los salarios (capital variable) y la totalidad del capital comprometido en una producción: $\frac{v}{c+v}$

precio medio tiende, a largo plazo, a igualarse con su valor. Bajo esta perspectiva, queda claro que la tasa de los salarios no tiene ninguna influencia sobre el precio, ya que tampoco la tiene sobre los valores. Siendo el valor la suma de dos variables que están en razón inversa, trabajo pagado y trabajo no pagado, permanece naturalmente constante cualquiera que sea la relación entre las dos magnitudes.[27]

En el tercer libro, Marx introduce por primera vez la diferencia de las composiciones orgánicas como dato real del régimen capitalista. El fondo del problema se discute en los capítulos VIII y IX. El capítulo VIII tiene por título: "Distinta composición orgánica de los capitales de distintas ramas de producción y por consiguiente diversidad en las cuotas de ganancia". El capítulo IX: "Cómo se forma una cuota general de ganancia (cuota de ganancia media) y cómo los valores de las mercancías se convierten en precios de producción". La yuxtaposición de esos dos títulos resume toda la transformación del valor-trabajo simple en precio de equilibrio. El pensamiento de Marx procede en la siguiente forma: si los precios del mercado se ajustaran a los valores, o sea a la cantidad de trabajo vivo, las tasas de ganancia en las diferentes ramas de producción serían desiguales, dada la desigualdad de los capitales comprometidos por unidad de trabajo vivo y de su velocidad de rotación. Esta desigualdad impediría el funcionamiento del capitalismo, ya que el capitalista que elevara la composición orgánica de su empresa para economizar trabajo vivo obtendría menos ganancia que antes y sus esfuerzos se canalizarían en provecho de aquellos que no se mecanizaran. Con el fin de que la producción capitalista se desarrolle, hace falta que las ganancias sean proporcionales, no en relación al número de obreros empleados, sino en relación al capital

[27] Esta proposición sigue siendo válida aun si se rechazan las nociones de trabajo y trabajo no-pagado. Cualquiera que sea la justificación sociológica o filosófica de la ganancia, el hecho es que, con cierto número de horas de trabajo, cierto número de trabajadores producen los bienes suficientes para cubrir sus propias necesidades de consumo y dejar un excedente para los empresarios. Estando dada la cantidad de bienes producidos, la tasa de ese excedente (plusvalía, según Marx), es inversamente proporcional a la tasa de los salarios, y como se supone que esta última es igual en todas las ramas, la tasa de "plusvalía" también debe serlo. Así pues, en las condiciones supuestas, es decir, antes de la introducción de diferentes composiciones orgánicas, una modificación general de salarios sólo puede acarrear una modificación, también general, pero en sentido inverso a la "plusvalía". Los valores no cambian, y si los precios estuvieran basados en los valores, tampoco cambiarían.

Siempre prescindimos del consumo intermediario. Cf. *supra*, p. 59.

total invertido por cada capitalista. Y Marx pone punto final a su teoría del valor dando en el capítulo IX su célebre fórmula de los "precios de producción":

Ramas	*c* Capital constante	*v* Capital variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* Ganancia $g'(c+v)$	*L* Precio de produc. $c+v+g$ [28]
I	80	20	20	120		20	120
II	90	10	10	110	20%	20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

En este conjunto de tres ramas de producción, el valor agregado es de 120 $(\Sigma v+\Sigma p)$, en el que los salarios absorben una mitad y las ganancias la otra. Así pues, la tasa de plusvalía es del 100% y es, como debe ser, igual en todas las ramas. Pero si el capital total comprometido $(\Sigma c+\Sigma v)$ es de 300 y el total de la plusvalía de 60, la tasa de ganancia general no puede ser mayor de un 20%. Esta ganancia, sumada al costo de producción $(c+v)$ de cada rama, nos da precios de producción que difieren del valor de cada artículo, si este valor es la suma de trabajo, actual y pasado, empleado para la producción.[29]

[28] Las letras y las fórmulas han sido agregadas por mí para facilitar la lectura de las correspondencias del esquema.

[29] Los precios de producción no habrían diferido en los valores,

1] si el capital constante no existiera o si fuera despreciable:

Ramas	*c* Capital constante	*v* Capital variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* Ganancia $g'(c+v)$	*L* Precio de produc. $c+v+g$
I	—	20	20	40		20	40
II	—	10	10	20	100%	10	20
III	—	30	30	60		30	60
		60	60	120		60	120

2] si su relación con el capital variable fuera la misma en todas las ramas, o si esa relación no tuviera más que una mínima diferencia:

Es innegable que, según la definición de equilibrio que hemos adoptado en la segunda sección de este capítulo, los precios de producción de Marx son precios de equilibrio, ya que sólo a esos precios los dos factores se remuneran a una tasa igual en todas las ramas de producción y se detienen las transferencias. Toda desviación de esos precios, creada por el mercado, provocaría movimientos de factores de una rama a otra, y si tomamos en cuenta el hecho de que los precios corrientes no afectan los salarios, ya que éstos se pagan antes de la venta e independientemente de los resultados de ésta; si consideramos, pues, que la perecuación de los salarios ya se ha dado y que lo que varía con las fluctuaciones de los precios a corto plazo es la ganancia, debemos concluir que toda desviación de los precios efectivos, mayor o menor a los precios de producción, provocará un movimiento de capitales hacia las ramas favorecidas, lo que tenderá a aumentar la producción de esas ramas y a conducir el precio de mercado al nivel del precio de producción. *Los precios de producción son precios de equilibrio porque constituyen el único mecanismo capaz de asegurar la perecuación de las ganancias.*

6. *La causa y el efecto*

Si es fácil demostrar que en el momento del equilibrio existe una correspondencia entre los precios de las mercancías y las tasas

Ramas	*c*	*v*	*p*	*V*	*g'*	*g*	*L*
I	40	20	20	80		20	80
II	20	10	10	40	$33\frac{1}{3}\%$	10	40
III	60	30	30	120		30	120
	120	60	60	240		60	240

Estas dos eventualidades cubren el caso (b) mencionado en la página 63 *supra* (producción capitalista poco desarrollada).

Por otra parte, el precio de producción de la rama I no difiere en ningún caso de su valor, ya que esta rama está dotada de una composición orgánica media (caso (c) de la página 63).

Señalemos finalmente que Marx, para simplificar su fórmula, supone una velocidad de rotación del capital constante igual a la unidad. De esta manera, la totalidad del capital constante se considera como consumida en el curso del ciclo de producción y el capital comprometido ($c + v$) es igual al costo de producción. Pero esto no es preciso. En el siguiente capítulo construiremos nuestros esquemas de precios de producción abandonando esta hipótesis.

de remuneración respectivas de los dos factores, debemos reconocer, por lo contrario, que a primera vista no parece existir una prueba de razonamiento puro sobre el problema de saber cuál de los dos es el determinante y cuál el determinado.

En el caso de la existencia de un sólo factor, esta prueba se desprendía de las premisas. Bastaba con indicar que la perecuación de las remuneraciones del factor único era necesaria para alcanzar el equilibrio, para demostrar, con el mismo razonamiento, que son las condiciones de producción y no el mercado las que determinan los precios de equilibrio, ya que, habiéndose dado la perecuación, sólo era posible un punto de equilibrio. Desde el momento en que un segundo factor entra en juego, el sentido de la demostración ya no es tan claro, puesto que los precios de producción, o precios de equilibrio, no dependen ya únicamente de que se dé la perecuación de los salarios y de las ganancias; dependen igualmente del nivel de los unos y las otras. A salarios y a ganancias respectivamente iguales en todas las ramas, es teóricamente posible un número infinito de precios de equilibrio, correspondiendo a un número infinito de combinaciones, tasas de salario —tasas de ganancia—. A cada aumento o disminución de la tasa general de salarios, y por lo tanto, a cada disminución o aumento de la tasa general de ganancia, corresponde otro conjunto de precios de equilibrio (precios de producción).

En efecto, si aplicamos al esquema de Marx un aumento del 50% en la tasa general de salarios, los precios de producción se modificarán en la siguiente forma:

Ramas	*c* *Capital constante*	*v* *Capital variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* *Ganancia* $g'(c+v)$	*L* *Precio de produc.* $c+v+g$
I	80	30	10	120		10	120
II	90	15	5	110	$9\frac{1}{11}\%$	$9\frac{6}{11}$	$114\frac{6}{11}$
III	70	45	15	130		$10\frac{5}{11}$	$125\frac{5}{11}$
	240	90	30	360		30	360

Como era de esperar, los valores no han cambiado, pero se han modificado todos los precios de producción (precios de equilibrio), salvo el de la rama I, que tiene la composición orgánica media. ¿Cómo decir entonces si fue la modificación de los salarios la que determinó la modificación de los precios de equilibrio, o si fue la variación de estos últimos, debida a la oferta y la demanda, la que determinó la modificación de los salarios?[30]

En el marco de las hipótesis clásicas premarxistas, se imponía de inmediato la elección a favor del primer término de la alternativa. Había entonces un salario real básico, predeterminado e inmutable. Era una pequeña canasta de bienes la que correspondía al mínimo fisiológico para la subsistencia del obrero y su familia. Ningún movimiento del mercado era capaz de modificar a largo plazo el contenido de esa canasta de bienes. Toda disminución hacía morir de hambre a una parte de los obreros, y la consiguiente penuria de mano de obra hacía elevar los salarios. La canasta de bienes era incomprensible. Todo aumento que fuera más allá del mínimo vital hacía proliferar las familias obreras y, al aumentar la oferta de brazos, conducía el salario a su punto de partida. Una ley biológica independiente del mercado y de las relaciones económicas de los hombres fijaba el salario real. Al estar predeterminado este salario la ganancia quedaba igualmente predeterminada por diferencia y, al estar dadas las composiciones orgánicas, todos los precios de equilibrio resultaban determinados.

En lo que respecta al salario nominal, éste podía variar, pero únicamente si las condiciones de producción de los medios de subsistencia se modificaban. Si, como resultado de la introducción de tierras menos fértiles al cultivo, la misma canasta de bienes de subsistencia no podía producirse más que con seis horas de trabajo, en vez de las cuatro de antaño, siendo de diez horas la jornada de trabajo, es evidente que la ganancia se modificaba del 60 al 40% del total, lo que producía una variación de todos los precios de equilibrio, hacia el alza o hacia la baja, siguiendo la relación de la composición orgánica de cada rama con la media social. Pero era igualmente evidente entonces que no habría sido el mercado el causante de ese cambio, sino las condiciones de la producción.

Ya no ocurre lo mismo desde que, junto con Marx, aceptamos

[30] Marx no proporcionó ningún esquema, análogo al que presentamos más arriba, que mostrara la incidencia de la variación de los salarios sobre los precios de producción, ya que adoptó sin reservas el teorema clásico. Cf. por ejemplo, *Misère de la Philosophie*, Éd. Soc., p. 172, e *Histoire des doctrines*, Éd. Costes, VII, p. 225.

que el salario no está únicamente determinado por factores biológicos, sino por factores sociológicos e históricos. Con la extensión de sus límites abrimos la posibilidad teórica de una determinación del salario y partiendo de la ganancia por las fuerzas del mercado.

A partir de ese momento, si queremos progresar en este análisis, parece que sólo basándonos en consideraciones empíricas podemos efectuar la elección de la determinación en la que nos hemos apoyado.

En una economía de libre competencia extrapura, en la que los salarios y las ganancias pudieran fluctuar sin límites de 0 a 100%, parece que nada se opondría —al menos teóricamente— para admitir que sean los precios los que determinan los costos de producción y no los costos de producción los que determinen los precios. Pero este modelo jamás ha existido ni puede existir. Desde ese momento, las siguientes consideraciones defienden la determinación inversa:

1] Sobrepasado por el mínimo sociohistórico, el mínimo fisiológico del salario no por ello deja de existir. Hay pues, aquí, un límite inferior absoluto contra el cual el mercado es impotente.

2] Aun la misma noción del mínimo fisiológico es elástica. Una necesidad creada por el progreso técnico y por el efecto demostración se convierte en una necesidad biológica si se satisface durante largo tiempo. Una privación brutal del bien o del servicio correspondiente, si afecta a una sola clase de la sociedad y no es el resultado de un estado de urgencia general —guerra, bloqueo, etc.—, provoca un sufrimiento moral de una agudeza tal, que pone en juego los mecanismos biológicos al igual que si se tratara de falta de alimentación o de adecuada protección contra el frío. Por otro lado, llega un momento en el que ciertas necesidades creadas por la civilización se vuelven en tal forma usuales y urgentes, que el obrero prefiere disminuir sus alimentos o su vestido, más que renunciar al bien o al servicio correspondiente. En ese momento, un salario que no permitiera satisfacer ambos equivaldría a un salario inferior al mínimo fisiológico y, por lo tanto, imposible. Un caso similar lo constituyen los consumos rígidos por naturaleza, como, por ejemplo, la habitación. No se puede cambiar de vivienda a cada variación de salario, aun si la vivienda actual sobrepasa el mínimo fisiológico y si los alimentos que el salario actual permitiría comprar, después del pago del alquiler, se encuentran por debajo de ese mínimo.

Es por ello por lo que el salario puede variar enormemente en el espacio, pero muy poco en el tiempo. La experiencia histórica nos lo enseña.

3] Las fluctuaciones hacia el alza están igualmente limitadas, pues la fuerza de trabajo no es una mercancía como cualquier otra. Es una mercancía, por así decirlo, instantáneamente perecedera. El obrero no puede conservarla para aprovecharse de una coyuntura favorable del mercado. Cada hora que pasa es una hora perdida.[31]

4] Existen coacciones morales considerables en el mercado del trabajo. A pesar de todo, el capitalismo conserva ciertos vestigios de relaciones personales, heredados del régimen feudal. No se cambia a un obrero como se cambia a un proveedor. El capitalista se ufana de poder comprar materias primas a menor precio que los demás, pero no se siente orgulloso cuando paga a sus hombres menos bien que sus concurrentes. La primera hazaña se atribuye a la buena organización de la empresa y a la capacidad de sus dirigentes; eleva su prestigio. La segunda se atribuye a una debilidad financiera y debilita su crédito.

En el otro sentido las coacciones extraeconómicas son menos fuertes, pero existen.

5] La lucha sindical de la clase obrera y las reacciones de los organismos patronales prohiben el libre juego del mercado en ese dominio.

De ahí resulta que el margen de elasticidad de la tasa general de salarios, dejada a la posible influencia del mercado, no es considerable en el tiempo. Ahora bien, el esquema precedente —cuyos datos numéricos pueden considerarse como reales, nos muestra que a muy pequeñas fluctuaciones de los precios de equilibrio (del orden del 4% en las ramas II y III) corresponde una gran variación (50%) de la tasa general de salarios. Si los precios de equilibrio estuvieran determinados por el mercado, semejantes fluctuaciones podrían ocurrir todos los días. Sería entonces un absurdo suponer que los salarios debieran seguir con desviaciones del 50%, más o menos.

Pero existen razones igualmente esenciales para rechazar la de-

[31] "Pero —dice J. B. Say— la necesidad del patrón es menos urgente. Pocos hay que no puedan vivir varios meses, y aun varios años, sin hacer trabajar un solo obrero; mientras que hay pocos obreros que puedan pasar varias semanas sin trabajo, sin verse por eso llevados a los últimos extremos."

"El salario —dice E. Buret— no tiene el carácter de un contrato, pues el trabajador no está en la posición de un libre vendedor frente a aquel que lo emplea. Se puede decir que el capitalista está siempre en libertad de emplear el trabajo mientras que el obrero está siempre forzado a venderlo. El valor del trabajo queda completamente destruido, a menos que sea vendido a cada instante. El trabajo no es susceptible de acumulación ni tampoco de ahorro, a diferencia de las verdaderas mercancías" (*De la misère des classes laborieuses en Angleterre et en France*, París, 1840, p. 49).

terminación a partir de los precios de las mercancías. Si esta determinación se admitiera, bastaría que cambiaran los precios de equilibrio de dos artículos, por muy poco importantes que éstos fueran, para que todos los salarios de todas las otras ramas de producción, y por consiguiente la tasa general de ganancia, sufriesen una modificación correspondiente, pero igual para todas las ramas. ¡Bastaría que los gustos de los consumidores cambiaran entre las coles y las zanahorias para que todos los salarios y todas las ganancias, y también todos los precios de equilibrio de todas las mercancías, cambiaran! No existe ningún mecanismo que pueda trasmitir un efecto semejante. Admitir su existencia sería tan absurdo como admitir que se pudiera modificar la longitud de onda de un puesto trasmisor manipulando los controles de su propio puesto receptor.

Es concebible *a priori* que los salarios estén ligados al desarrollo general de la producción o a la coyuntura y al nivel de empleo y, por una vía cualquiera de consecuencia, con el nivel general de los precios. Es absolutamente inconcebible que puedan estar ligados a los precios relativos. En vista de la disparidad actual de los salarios entre las regiones pobres y las regiones ricas del mundo, esto nos conduciría, por ejemplo, a admitir que las curvas de indiferencia de todos los consumidores pobres del mundo están construidas de manera que favorezcan infaliblemente los productos de una alta relación capital-trabajo y desfavorezcan a los otros. Dado que, a consecuencia del desarrollo desigual de la técnica, los productos pasan perpetuamente de un grupo a otro, se necesitaría que los gustos respectivos de los consumidores pobres y ricos cambiaran constantemente en un sentido correspondiente, lo cual es el colmo del absurdo.

Es por esto por lo que aquellos que creen en esta determinación tienen que admitir, en último análisis, que hay tantos factores como ramas de producción. Entonces, si los precios relativos de las coles y las zanahorias cambian, sólo serán las remuneraciones de aquellos que producen las coles y las zanahorias las que cambiarán, y esto puede aceptarse. Y están por lo tanto obligados a rechazar toda perecuación, tanto la de los salarios como la de las ganancias.

Si se admiten estas perecuaciones, necesariamente se debe admitir que las remuneraciones de los factores son los determinantes y los precios de equilibrio los determinados, ya que el equilibrio se define por el momento en el que esas perecuaciones se realizan.

Hemos dicho antes que un razonamiento puro parecía insu-

ficiente para justificar nuestra elección, y que sería necesario recurrir a los argumentos empíricos. Sin embargo, encontramos aquí algo que es casi una prueba de razonamiento puro, o sea una conclusión que surge necesariamente de nuestras propias definiciones e hipótesis.

En las condiciones de la existencia de dos factores homogéneos y concurrentes, los precios no pueden ser la causa y las remuneraciones de los factores el efecto, al menos por esta razón muy simple: que no hay más que ciertas combinaciones de precios que son compatibles con las dos perecuaciones. Si dividimos las ramas de producción en dos grupos, aquellas cuya composición orgánica es superior a la media y aquellas cuya composición orgánica es inferior a la media, en tanto que correspondan a los gustos y necesidades de los consumidores, los precios de los artículos que pertenezcan al mismo grupo no pueden *en ningún caso* variar en razón inversa los unos de los otros, y los precios de los artículos pertenecientes a grupos diferentes no pueden *en ningún caso* variar paralelamente, por lo que, entonces, éstos no son precios de equilibrio.

Se comprueba, por lo demás, que en cada grupo la tasa de variación de los precios está en función creciente de la desviación de las composiciones orgánicas respectivas, a partir de la composición orgánica media. Cualquiera que sea el signo o la medida de una variación de los precios, un artículo variará tanto más, en uno u otro sentido, cuanto su composición orgánica esté más alejada de la composición orgánica media.

Hay pues una ley previa al mercado, que liga los artículos por grupos y esos grupos se definen sin ninguna referencia a las necesidades de los consumidores. No existe, por lo demás, ninguna razón para que las variaciones de las necesidades sigan la misma ley.

Pero hay otra suposición que podría salvar la tesis marginalista.

A todo lo largo de nuestra argumentación hemos supuesto que las composiciones orgánicas estaban dadas. Pero ¿y si estas composiciones orgánicas estuvieran precisamente condicionadas por los precios? ¿Si existiera un número infinito de combinaciones cuantitativas de factores —como, por ejemplo, lo han supuesto Léon Walras y Bertil Ohlin—, todas igualmente posibles y dependientes de los precios?

Se podría entonces, en cada variación del precio de equilibrio, escoger una combinación que satisfaga la igualdad del precio de costo con el precio de venta —estando este último establecido in-

dependientemente y, por lo tanto, siendo determinante— sin tener que modificar todos los salarios y todas las ganancias.[32]

Razonar en forma semejante es olvidarse voluntariamente de todo el proceso y de todas las motivaciones de la elección de las técnicas, en un régimen de libre competencia.

Al escoger su técnica, el empresario no busca igualar el precio de costo al precio de venta, sino minimizar el primero. Cualquiera que sea el precio de venta, alto o bajo, y cualquiera que sean la importancia o el sentido de sus variaciones, la empresa buscará la combinación óptima de los factores y esta optimización no depende de los precios de los productos sino de los precios de los factores.[33]

Quizá cabría, basándose en esta consideración, modificar el teorema clásico y decir que una modificación de la tasa general de salarios no tendría como efecto únicamente el modificar los precios de los productos en cada uno de los grupos, sino también, y según el caso, modificar la composición orgánica de las ramas que a ellos pertenecen y, algunas veces, hacer pasar una rama de un grupo a otro. Pero, antes como después, los salarios y las ganancias no son ya directamente dependientes de los precios, sino indirectamente, mediante las composiciones orgánicas.

En esta forma podemos concluir que, a pesar de la reserva formulada al principio de esta discusión, aun dentro de un modelo de competencia perfecta, no son los precios relativos los que determinan las remuneraciones de los factores, sino las remu-

[32] Es claro que comprendemos la expresión "precio de costo" de la misma manera que Pareto, o sea incluyendo en él la ganancia del capital.

[33] Es necesario también hacer notar que la hipótesis de la existencia de un número *infinito* de combinaciones de los factores es ya particularmente consistente por sí misma. A los marginalistas les agrada considerar las combinaciones de los factores como efecto de las variaciones cuantitativas continuas; algo así como si se tratara de combinaciones químicas, en las que la adición de un elemento en cantidad infinitesimal bastaría para darnos, cada vez, una composición cualitativamente diferente.

A partir de esta posición estudian la eficacia del obrero marginal y de la máquina marginal, un poco como si se hubiera estudiado el efecto de la gota de leche o de la gota de café marginales en el café con leche. Dudamos muchísimo que la naturaleza sea tan continua, pero sabemos que la economía es ciertamente discontinua. En las fábricas modernas, la eficacia de un obrero adicional no es "inferior a la eficacia media"; es simplemente nula. Asimismo ocurre con la eficacia de una "unidad de capital adicional". *Para cambiar la composición orgánica es necesario cambiar la técnica.* Y ya casi no existen más de dos o tres técnicas valederas para cada momento y susceptibles de adaptarse a cada rama.

neraciones relativas de los factores las que determinan los precios, si admitimos que los dos factores existentes son homogéneos y concurrentes.

Las correspondencias expresadas por el esquema de los precios de producción de Marx no son reversibles. Los salarios y las ganancias son las variables independientes y los precios las variables dependientes del sistema.[34]

[34] Una vez más descartamos de esta discusión el argumento de los costos no proporcionales como algo inútil. Dimos nuestras razones en la Introducción y en el último párrafo de la segunda sección de este capítulo. La adición de un segundo factor no altera en nada estas razones.

2

LOS PRECIOS DE EQUILIBRIO EN LOS INTERCAMBIOS EXTERIORES

I. LA ESPECIFICIDAD DEL VALOR INTERNACIONAL

1. *La perecuación de las remuneraciones de los factores*

Manteniendo la hipótesis de la existencia de sólo dos factores, capital y trabajo, es decir, prescindiendo de la renta y los impuestos, atacamos el problema de descubrir si el proceso de formación de los precios de equilibrio en el marco de la nación, tal como lo estudiamos en el capítulo precedente, subsiste en el momento en que se rebasa este marco.[1]

Para solucionar este problema es necesario, evidentemente, intentar averiguar si algunas condiciones se modifican con el paso del intercambio nacional al intercambio internacional.

Si se supone un sistema perfecto de libre cambio y si se hace abstracción del transporte —ya lo hemos hecho antes para el marco nacional— no se logra descubrir en la localización geográfica de los que realizan los intercambios otra causa capaz de modificar la determinación del intercambio —aparte de la influencia eventual—, que no sea la que podría tener sobre la movilidad de los factores el hecho político de la división del mundo en estados.[2]

Si los dos factores fueran igualmente móviles en el exterior como en el interior de la nación, la especificidad del valor internacional desaparecería y el teorema de los precios de producción, que hemos expuesto en el capítulo precedente, bastaría para explicar cualquier intercambio.

[1] Recordamos que, según nuestra definición, un factor no es más que un derecho establecido en la primera distribución del producto económico de la sociedad. El valor moral de este derecho no nos preocupa en este estudio (cf. primera sección del capítulo I).

[2] El lector habrá notado, sin duda, que hablamos indiferentemente de la movilidad o de la concurrencia de los factores. Fue Cairnes quien introdujo la noción de "grupos no-concurrentes" en la que señala claramente que el hecho de la movilidad o de la inmovilidad no nos interesa más que en la medida en que éstas inducen o contrarrestan la perecuación de las remuneraciones.

Por regla general los economistas han rechazado esta hipótesis, a la que contradice la experiencia más elemental. Las excepciones a esta regla son rarísimas y, además, no son muy claras. Por ejemplo, es dudoso que H. Sidgwick crea verdaderamente en la movilidad absoluta de dos factores. A pesar de su afirmación de que es el transporte y no la inmovilidad de los factores el que diferencia el valor internacional, y que las leyes fundamentales que rigen la formación del valor son idénticas en el exterior y en el interior de la nación, su posición sólo se puede deducir indirectamente para una movilidad igual, más que para una inmovilidad igual en los dos casos.[3]

La misma duda, poco más o menos, subsiste después de la lectura de los argumentos de Maurice Byé. Según este autor ya no existe, tras los progresos del siglo XIX, una inmovilidad de factores que justifique una diferencia radical entre el intercambio interior y el intercambio internacional. Pero a continuación de su análisis escribe:

> ...la inmovilidad relativa de los factores ... también subsiste, aunque evidentemente a un grado menor, en las relaciones entre regiones ... Durante largo tiempo ha sido cada vez más difícil y más prolongado transportar en Francia hombres y mercancías del Mediodía al norte y del este al oeste, de lo que es ahora hacerlo de un país a otro, aun si están separados por el mar.

Y más adelante:

> Antes se planteaba el problema de saber si la teoría de los valores internacionales, enunciada al principio del siglo XIX, no había perdido sus cimientos o, al menos, uno de ellos, durante el transcurso de ese siglo. Se podrían invertir los términos del problema y preguntar si, antes de los progresos técnicos que han permitido unificar en gran medida las diversas partes de la economía nacional, no hubo buenas razones para considerar aplicable la teoría de los valores internacionales al comercio entre regiones bastante distantes unas de otras en la misma nación.[4]

Finalmente, Maurice Byé no nos dice si considera los factores casi tan móviles en el interior como en el exterior, o si los consi-

[3] Henry Sidgwick, *The Principles of Political Economy*, Londres, 1883. Sin embargo, bien parece que Sidgwick se inclina por la movilidad general de los factores, ya que afirma que, con excepción del alejamiento y los gastos de transporte, el costo de producción debe determinar el valor de las mercancías exportadas, al igual que el de las mercancías consumidas en el interior. En efecto, el costo de producción sólo puede determinar el valor si hay concurrencia de los factores.

[4] Maurice Byé, *Rélations économiques internationales*, París, 1959, pp. 28-9.

dera casi tan inmóviles en los dos casos. Aquí también sólo indirectamente percibimos en el autor una inclinación hacia la primera hipótesis.

Es posible que para Byé, e igualmente quizá para Sidgwick y otros, las dos hipótesis se confunden y la distinción que hemos hecho no sea más que una sutileza ociosa, siendo un cierto grado de movilidad equivalente a un cierto grado de inmovilidad. Pero el problema no radica en saber cuál es el grado de movilidad o de inmovilidad, sino en si existe o no perecuación de las remuneraciones de los factores. En este orden de ideas, creer que la diferenciación del valor internacional es inútil porque existe perecuación tanto en el interior como en el exterior, o creer que esta diferenciación es inútil porque no hay perecuación en ninguna parte, no es ciertamente la misma cosa. Entre las dos hay toda la diferencia que hay entre las tesis objetivista y subjetivista del valor.

Ahora bien, según nuestro conocimiento, no existe ninguna posición formal a favor de una perecuación general de los salarios y de las ganancias en el mundo. Por lo tanto, hay dos grandes categorías de economistas: los que no creen en esta perecuación en el interior de la nación y aceptan *a fortiori* y con alegría la ausencia de esta perecuación en el exterior, y aquellos que, por lo contrario, creen en la existencia de esta perecuación dentro de los límites nacionales pero la rechazan fuera de ellos. Los primeros no admiten generalmente la necesidad de una teoría especial del valor internacional, siendo su teoría del valor lo suficientemente "general" como para englobar los intercambios exteriores. Si aceptan los "costos comparativos", es que estiman que ese caso especial, presentado por sus adversarios, verifica en alguna forma su propia teoría general.[5] Los segundos construyen

[5] C.E.C. Leslie presenta un buen resumen de esta posición al declarar que rechaza la distinción entre comercio interior y exterior, cuando está basada sobre la movilidad de los factores, "no es que la doctrina de la igualdad de ganancias ... sea aplicable en la actualidad a los dos, sino que no lo sea a ninguno de los dos" (*Le connu et l'inconnu dans le monde économique*, en *Fortnightly Review*, 1879). Encontramos la misma tesis en J. Williams: "Verdaderamente entre las hipótesis de Ricardo, no es la de la *inmovilidad* la que tiene mayor necesidad de justificación, sino más bien la de la *movilidad*, o sea el movimiento libre de los factores en el interior de los países, ... siendo esta última hipótesis... no menos esencial para la validez del principio de los costos comparativos. Bagehot... ha concluido que las teorías del valor, basadas en esta hipótesis, no pueden aplicarse en ningún país del mundo en la época que precede al mismo período clásico inglés... Al menos hasta mediados del siglo XVIII, el único 'gran comercio' era el comercio internacional; y no es ya una casualidad si los factores productivos aparentan

dos teorías diferentes: una para el valor nacional y otra para el valor internacional. En la primera son los costos los que determinan el precio, en la segunda son los precios los que determinan los costos; los precios determinándose a su vez, como dice J. St. Mill, según una ley anterior a la ley del valor-trabajo: la de la oferta y la demanda. En cierto sentido, el valor internacional constituye entonces una excepción al igual que las demás excepciones que ya se producen en el marco de la nación, y justamente ahí en donde la movilidad de los factores no puede actuar: obras de arte, piezas de coleccionista, etc.[6]

Según Angell, fue Wheatley quien, en 1803, llamó por primera vez la atención sobre la movilidad interna y la inmovilidad internacional de los factores, particularmente del trabajo, pero se precisa una cierta dosis de imaginación para descubrir semejante tesis en una simple frase de Wheatley en la que dice que los salarios tienen tendencia a igualarse, salvo si existen obstáculos para los movimientos de la mano de obra.

Adam Smith no sólo no pensó en ello, sino que, según algunos autores, creía por el contrario en una movilidad internacional del capital. En esta forma Nicholson en su *Project of Empire* se refiere a esta pretendida posición de Smith como a una de sus "ideas perdidas":

> En lo que puede llamarse la teoría pura del comercio exterior se da por supuesto que entre las diferentes naciones no existe movilidad del capital... Adam Smith, por otra parte, se apoyaba en la experiencia... a saber que el comercio exterior sólo puede tener lugar con el envío de un cierto capital fuera del país...

Por lo demás, J. Williams vuelve a tomar esta idea en su *Theory of International Trade reconsidered,* citada más arriba.

No queda claro si la idea de Adam Smith, a la cual hacen referencia esos autores, concierne más a la exportación del capital que a su transferencia en el comercio de exportación. Ahora bien, la movilidad del capital entre ramas de producción insta-

circular con mayor libertad entre los países que en el interior de los mismos" (*The Theory of International Trade reconsidered,* en *Economic Journal,* vol. XXXIX, junio de 1929).

[6] Cairnes había ya declarado que la ley que rige los intercambios internacionales y los valores internacionales, era la misma que la que gobierna los intercambios entre grupos no-concurrentes.

"En vez de que los costos controlen los precios, son los precios los que generalmente controlan los costos, cuando se trata de mercancías que son objeto del comercio internacional" (James W. Angell, *Theory of International Prices,* Harvard, 1926, pp. 370-1).

ladas en diferentes países no es de ninguna manera la misma cosa que la movilidad del capital que asegura el financiamiento del comercio exterior en sí mismo. Pero lo que quiera que sea, lo seguro es que A. Smith en ninguna parte ha formulado el mero indicio de una diferenciación del valor internacional a causa de una inmovilidad de los factores en el exterior de la nación.

2. *Los costos comparativos*

Fue Ricardo el que, indudablemente, presentó por primera vez, de una manera sistemática, la necesidad de una teoría particular del valor internacional, sobre la base de la inmovilidad de los factores, y el que formuló la bien conocida teoría de los "costos comparativos". Ya hemos hablado de esa ley en la Introducción. Tal como lo hemos dicho, Ricardo se interesa, sobre todo, en la división internacional del trabajo y en la ventaja que el mundo en conjunto puede obtener del libre cambio. En cuanto a la formación del valor de cambio en el comercio exterior, parece considerar que, dado que ese valor depende de un elemento tan imponderable como la demanda, no le interesa a la teoría pura. Después de haber indicado los límites superior e inferior, determinados por las relaciones de los costos, abandona esta zona de indeterminación a las hazañas de los epígonos que, durante un siglo, trazarán sus sabias curvas. Ricardo se detiene ahí en donde se suspende la determinación por las condiciones objetivas de la producción, y los límites de esta determinación le bastan para demostrar que, cualquiera que sea el precio efectivo, la división internacional del trabajo procurará una ventaja al conjunto de los que realizan los intercambios y a cada uno de ellos por separado. La medida en la que los que realizan los intercambios se repartirán esta ventaja no le interesa. Para Ricardo este reparto es tan indeterminado como lo es el mismo precio, dependiendo ambos de un factor subjetivo y, por lo tanto, de algo que se encuentra fuera de la zona de investigación de la ciencia.

En lo que concierne a la movilidad de los factores, Ricardo sólo se interesa por su efecto, que es la perecuación de las remuneraciones. Es por eso por lo que sólo habla de la perecuación de las ganancias, la única que puede sufrir la inmovilidad de los factores, especialmente la inmovilidad del capital, no obstante haciéndose por la parte inferior la perecuación de los salarios por intermedio del regulador demográfico y habiendo o no movilidad de la mano de obra. La no-perecuación de las ganancias en

Ricardo es una condición necesaria y suficiente para el funcionamiento de la ley de los costos comparativos, y esto es un punto importante que no parece haberse señalado hasta ahora. En ninguna parte del capítulo VII, consagrado al comercio internacional, habla Ricardo de los salarios. Lo único que le preocupa es la inmovilidad del capital, la imposibilidad de tener una tasa general de la ganancia en el plano internacional.

La hipótesis de la inmovilidad del capital ha sido tomada después por todos los que se interesaron en los costos comparativos, entre ellos, J. S. Mill, Cairnes, Bastable, Edgeworth, Marshall. Sin embargo, a medida que avanzaba el siglo XIX, la experiencia contradecía cada vez más esta abstracción. Si la medida exacta de la movilidad de los factores es el nivel efectivo de los salarios y de las tasas de ganancia en los diferentes países y en cada momento, en época de Ricardo era todavía legítimo hablar de inmovilidad general de los factores en el plano internacional. Por una parte, las desviaciones de los salarios eran menores que en la actualidad y, por otra, las desviaciones de las tasas de ganancia eran mucho más importantes. Hacia mediados del siglo, J. St. Mill tuvo que admitir que la validez de la hipótesis mostraba señales de debilitamiento. Y desde esa época hasta finales del siglo, las exportaciones de capital han progresado a grandes saltos.

Ante esa contrariedad histórica, Cairnes atrapó al toro por los cuernos. Reconoció que la hipótesis de la movilidad completa del capital y del trabajo en el interior de la nación y de su inmovilidad completa en el exterior es falsa en sus dos partes. El trabajo no es enteramente móvil en el interior y el capital se vuelve cada vez más móvil en el exterior. Se vuelve "menos nacional y más cosmopolita". Pero —concluye—, la teoría puede contentarse con una inmovilidad relativa, si ésta es suficiente para restringir la concurrencia de los factores.[7]

Éste es el argumento típico empleado desde entonces por todos los partidarios de costos comparativos, para enfrentarse a la contradicción entre la realidad y las hipótesis clásicas. Bastable lo adopta sin reservas al citar a Cairnes: "No es del todo necesario para la veracidad de la doctrina, tal como ha sido establecida por ejemplo por Ricardo y por Mill, que exista una imposibilidad absoluta para hacer pasar el trabajo y el capital de un país a otro. Lo que la doctrina exige no es eso, sino un grado de dificultad para efectuar su transferencia, de tal forma que altere esencial y universal-

[7] J. E. Cairnes, *Some leading principles of Political Economy*, Londres, 1874, p. 362.

mente —es decir, para la totalidad de las mercancías intercambiadas— la acción de la concurrencia industrial".[8]

Marshall adopta igualmente la hipótesis de una inmovilidad *relativa* de los factores entre los diferentes países, lo que le permite adoptar y profundizar la teoría de los costos comparativos, sin verse obligado a negar un fenómeno tan evidente como lo es la exportación de los capitales.

En ese mismo sentido se pronuncia J. Weiller. Evocando los movimientos migratorios del siglo XIX tanto de trabajo como de capital, escribe: "Así, no se podía hablar de una *inmovilidad absoluta* de los factores de producción. Sin embargo, lo esencial de la teoría subsiste: esos movimientos migratorios no impiden que persista una profunda diferencia en las condiciones de producción y los niveles de vida de los diversos países. Y lo importante es que exista esa diferencia".[9]

[8] C. F. Bastable, *La théorie du commerce international,* trad. franc., Sauvaire-Jourdan, 1900, pp. 12-3 (1a. ed. Londres, 1887). Ohlin hace notar muy justamente: "Como bien se sabe, la teoría ortodoxa se basa sobre la hipótesis de que la movilidad internacional del capital y del trabajo es prácticamente inexistente. En consecuencia, es sorprendente encontrar en Bastable un capítulo que trata de los movimientos internacionales del capital, en donde no existe una sola palabra para explicar en qué medida afectan esos movimientos a los argumentos fundamentales de los capítulos precedentes" (*Interregional and International Trade,* Cambridge, 1933, p. 589). No obstante, el mismo Ohlin, en la página 10 de la misma obra, había declarado: "Suponemos que los factores de producción son inmóviles interregionalmente y perfectamente móviles intrarregionalmente".

[9] Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale,* París, 1946-1950, p. 69. La formulación de Jean Weiller hace surgir una incertidumbre: ¿qué es lo que debemos entender por "diferencia en las condiciones de producción"? Si se trata simplemente de la tasa de ganancia, entonces Jean Weiller tiene razón al decir que "lo importante es la existencia de esa diferencia", pues, efectivamente, lo que salvaría "lo esencial de la teoría" sería comprobar que, a pesar de la ausencia de una *inmovilidad absoluta,* las tasas de ganancia continúan difiriendo considerablemente de un país a otro. Si es ése el sentido de esa "diferencia", Jean Weiller no se propone demostrarlo, pero al menos lo menciona. No se puede decir lo mismo de tantos otros. Y es notable que aquellos que quieren salvar a toda costa lo "esencial de la teoría" de los costos comparativos, a pesar del hecho histórico de la circulación de los capitales, se escuden generalmente tras una cierta inmovilidad relativa que, evidentemente, es imposible de medir, mientras que, para apoyar sólidamente esas aseveraciones, hubiera bastado estudiar directamente en ellas el efecto conmensurable, como lo es la tasa de ganancia de los diversos países.

3. *La hipótesis de la no-concurrencia internacional de los capitales entre los marxistas*

Los economistas marxistas han adoptado, de manera general, una actitud de neutralidad benévola respecto a la teoría ricardiana de los costos comparativos. Se sabe que Max no tuvo tiempo para elaborar la teoría del comercio internacional con la que proyectaba finalizar su obra, pero una especie de vaga aprobación tácita, que se desprende de algunos pasajes –muy raros– relativos a este problema, ha parecido bastar a un cierto número de economistas de los países socialistas para honrar recientemente la teoría ricardiana. De ahí proviene la paradoja de la escuela que tanto se ha inclinado sobre el fenómeno de la migración de los capitales en búsqueda de ganancias más elevadas, y que tanto se ha interesado en el fenómeno del imperialismo económico, cuando admite la formación del valor internacional, como si el factor capital fuera completamente inmóvil y no pudiera existir en él ninguna tendencia para la perecuación de la tasa de ganancia a nivel mundial.

De esta manera Josef Mervart ha podido escribir: "La principal diferencia entre el intercambio interior y el intercambio internacional reside en la mayor dificultad que existe en la movilidad de los capitales de un país a otro, en comparación con la movilidad existente entre las diferentes ramas industriales de un solo país. Eso hace mucho más difícil la nivelación de las ganancias diferenciales".[10]

En general, los trabajos marxistas sobre el comercio exterior, al menos en el plano teórico, son raros y débiles. Paul Sweezy se pronuncia sin reservas a favor de la inmovilidad de los factores, pero al hacerlo se sitúa a un lado del problema. "...Cuando hablamos de la tendencia a la igualación de las tasas de la plusvalía en la producción capitalista implicamos una libre movilidad del trabajo que... no existe en las relaciones económicas internacionales."

En primer lugar, nadie ha hablado jamás de una igualación de las tasas de la plusvalía en el plano internacional, sino de una igualación de las tasas de ganancia. A continuación, la condición de la movilidad del trabajo no es correcta por una parte; por la otra es sobreabundante. Como ya lo hemos indicado, para que la ley de formación de los precios de producción sea rem-

[10] Josef Mervart, *The significance of the operation of the law of value on the world socialist market*, en *Czechoslovak Economic Papers*, 1959, pp. 85-109.

plazada por la de los costos comparativos, es preciso y basta que sólo el capital sea inmóvil.

Cuando Sweezy recusa a Otto Bauer, sobre un punto que discutiremos en el capítulo VI, escribe: "La situación cambia naturealmente [es decir, que la tesis de Otto Bauer se fundamenta] desde el momento en que abandonamos la hipótesis que excluye las exportaciones de capital".[11] ¿Y qué es entonces lo que nos impide abandonar la hipótesis que excluye las exportaciones de capital? Sweezy no lo dice. Aparentemente no se considera obligado a justificar la elección de una hipótesis consagrada por su uso secular en las más respetables academias, y admitida incidentalmente por Marx en el siglo pasado, en una pequeña frase sin relación con el comercio exterior y sin intención expresa, en la que habla de las dificultades eventuales de la transferencia de capitales, que harían "comportarse a las diferentes esferas de producción... como lo harían los países extranjeros".[12]

4. *La perecuación de las ganancias como categoría empírica y estadística*

Desde el momento en que ya no se trata de hablar de valor y de comercio internacionales, los economistas generalmente ven claro, y todos los análisis empíricos y cuantitativos —sin excepción, hasta donde sabemos— concuerdan a favor de una tendencia por la perecuación internacional de las ganancias o, en todo caso, de unas diferencias tan pequeñas que no se puede hablar de una no-concurrencia del factor.

P. Dutt compara las respectivas tasas de ganancia de las socie-

[11] P. M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development,* Nueva York, 1956, p. 291 (1a. ed. 1942).

[12] G. Kohlmey hace notar: "En tiempos de Marx, ya que aún no estaba enteramente formada la economía mundial capitalista, los obstáculos para los movimientos de capitales eran más considerables que en la época del imperialismo, con su comercio mundial y las exportaciones de capital" (*Karl Marx Theory von den internationalen Werten,* Instituto de Ciencias Económicas, Berlín-Este, curso policopiado, p. 69).

Esta observación no impide que Kohlmey concluya su curso sobre el valor internacional afirmando que, excluyendo la perecuación de las ganancias entre los países, no existe precio de producción sobre el mercado mundial. Por lo demás, se podría rectificar un poco la afirmación de Kohlmey. No es precisamente en la época del imperialismo cuando la movilidad de los factores es mayor. Es durante el siglo XIX y, sobre todo, en la época que precede inmediatamente a la del imperialismo, donde encontramos la mayor libertad y los mayores movimientos efectivos de trabajo y de capital entre los países.

dades coloniales y metropolitanas en Inglaterra.[13] Encuentra para 1951 diferencias en beneficio bruto que van del 34% al 47%.[14] Si se tomara –dice Strachey–, 1950 en vez de 1951, se encontraría el 25% y el 29%.[15]

Shonfield, utilizando un cálculo más general, encuentra para 1955 un promedio de ganancia de todas las inversiones exteriores de las compañías británicas de un poco menos del 10% neto, mientras que, al mismo tiempo, las inversiones interiores reportan alrededor de un 8%.

Frankel, quien ha estudiado con detalle las inversiones de los capitales extranjeros en los países atrasados y particularmente en África, parece también dar crédito a los "alegatos" según los cuales, tomados en conjunto, las inversiones de ultramar no producen un rendimiento más grande que el que podría obtenerse con los mismos capitales en el interior del país.[16] Según las cifras de R. A. Lehnfeldt, en el período 1898-1910, el rendimiento medio de los títulos coloniales sólo era del 0.2%, y el rendimiento de los títulos extranjeros, aparte de los coloniales, apenas alcanzaba el 1%, superior al de los títulos nacionales del mismo tipo.[17] Esta observación, hecha en 1914, corroboraba la realizada en la misma época por C. K. Hobson, quien había encontrado que los obstáculos a las inversiones exteriores habían disminuido en tal forma, que los rendimientos de títulos extranjeros a precio corriente de la mejor clase, perteneciente a inversionistas británicos, sólo rebasaba por muy poco al de los mejores títulos nacionales.

Si consideramos que, en caso de no-concurrencia del factor capital, las mayores diferencias en las tasas de ganancia debieran encontrarse en la actualidad entre los grandes países industrializados y en los países en vías de desarrollo –debiendo las tasas de estos últimos ser, por lo normal, considerablemente superiores a las de los otros países–, tenemos un argumento suplementario en contra de la hipótesis de la no-perecuación de las ganancias en el reciente y aún actual fenómeno de la circulación de los capitales en un "mal sentido", o sea de los países atrasados

[13] Si no había perecuación, las mayores diferencias deberían encontrarse normalmente entre las ganancias coloniales y metropolitanas.

[14] P. Dutt, *Crisis of Britain and the British Empire*, Londres, 1953.

[15] John Strachey, *End of Empire*, Londres, 1961 (1a. ed. 1959). Strachey tiene razón; el año 1951 no es significativo. Fue el año del *boom* de Corea, con alza de precios de los productos primarios e inflación en las ganancias de las empresas coloniales.

[16] S. H. Frankel, *Capital Investment in Africa*, Oxford, 1938, p. 423.

[17] Citado por H. Feis, *Europe the World's Banker, 1870-1914*, Yale University Press, 1930, p. 4.

hacia los países avanzados. Como lo observa un escrito cubano, colectivo y anónimo, "la mejor prueba de que la tasa de ganancia en los países débilmente desarrollados no es particularmente elevada, la constituye la inversión en los países desarrollados de una buena parte de los capitales pertenecientes a los burgueses nacionales de los países atrasados. Es de creer, en esas condiciones, que los dividendos de las grandes corporaciones extranjeras no constituyen una tasa mucho más baja que los dividendos de las compañías nacionales. Podemos desde ese momento aceptar que una movilidad imperfecta del capital en el plano internacional no es incompatible con tasas de ganancia más o menos iguales en los países desarrollados y en los países atrasados".

Este último punto es digno de atención. Tal como lo habíamos dicho antes, lo que importa no es saber si la movilidad es perfecta o imperfecta en sí, sino si es suficiente para provocar la perecuación de las ganancias. Si comprobamos *ex post* que existe efectivamente una tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia, la discusión sobre el grado de movilidad se torna ociosa.

Esta movilidad del capital en el "mal sentido" ha sido señalada por varios economistas. Así, por ejemplo, Lewis se asombra de que muy a menudo, aun si subsiste mano de obra excedente en el interior y disponible a salarios de subsistencia, las oportunidades de inversión en el extranjero pueden ser más productivas. "Muchos capitalistas —escribe—, que residen en países donde existe mano de obra excedente, invierten su capital en Inglaterra o en Estados Unidos." [18]

El estudio de las Naciones Unidas sobre "la inestabilidad de los mercados de exportación en los países subdesarrollados", llevado a cabo en los años de 1952-1953, comprueba que en un gran número de países insuficientemente desarrollados las aportaciones netas de capitales (1946-1950) han sido negativas. El informante atribuye ese fenómeno a los pagos correspondientes al servicio de la deuda. Pero las series estadísticas que publica este estudio muestran que para muchos de estos países el servicio de la deuda fue, para el período considerado, inferior a las salidas netas de capitales, lo que prueba que hubo exportación efectiva de capitales de los países subdesarrollados hacia los países desarrollados:

[18] Arthur Lewis, *Economic development with unlimited supplies of labour,* en Varios autores: *The economics of Underdevelopment,* p. 440.

Capitales a largo plazo (millones)	*1946*	*1947*	*1948*	*1949*	*1950*
Argentina (Peso)	−1 102	− 511	−2 052	+ 31	
Egipto (L. Eg.)	− 8	− 25	− 13	− 4	− 4
India (Rup.)	− 338	−2 294	−2 361	−123	− 49
Servicio de la deuda					
Argentina	− 451	− 276	− 35	− 37	
Egipto	− 9	− 5	− 3	− 9	− 11
India	+ 13	+ 54	− 178	−179	−228

Por otro lado, según un reporte elaborado en marzo de 1964 por el FMI para la Conferencia Mundial sobre Comercio y Desarrollo, los países en vías de desarrollo, los de América Latina y en particular los de la zona del franco, sufrían una hemorragia persistente de capitales privados. Esas salidas de capitales se ha evaluado en las dos regiones mencionadas para el período 1952-1961, en cerca de 800 millones de dólares.

Si en el caso de la zona del franco la inseguridad política ha desempeñado un cierto papel en un fenómeno que a veces ha tomado el aspecto de una huida, en lo que concierne a América Latina no se puede negar que se trata de un arbitraje entre las oportunidades y los rendimientos de la inversión nacional y extranjera. Ahora bien, sólo para esta región, de 1952 a 1961, el monto de los capitales privados registrados públicamente como enviados al extranjero, fue de 576 millones de dólares. Pero sumando los capitales transferidos secretamente, el FMI estima que la exportación real durante este período alcanzó la suma de 3 mil millones de dólares.

Mientras no se había descubierto este movimiento "perverso", se podía uno engañar con la hipótesis clásica de la no-perecuación, suponiendo que a pesar de una tasa de ganancia muy superior en los países atrasados, los capitales de los países con garantía no fuesen lo suficientemente móviles como para volver a instaurar el equilibrio. Pero, desde que se ha probado que los capitales son también bastante fluidos como para circular, llegado el caso, en el sentido opuesto, o sea de país de penuria hacia los países de abundancia, y en masas relativamente abundantes, la tesis de la no-concurrencia se vuelve imposible.

5. *No-concurrencia del factor trabajo sobre el plano internacional*

Contrariamente a la tasa de ganancia, no existe, en el plano internacional, la menor sospecha de una tendencia hacia la igualación de la tasa de salarios. A pesar de los largos períodos de libertad de los movimientos de los trabajadores, que se observan sobre todo de 1850 a 1914, los salarios entre los países ricos y los países pobres difieren hoy considerablemente más que en el siglo XIX.

En 1874 Cairnes, citando la encuesta de Wells, y queriendo demostrar que no existe la perecuación de los salarios pese a que haya una, aunque relativa, de las ganancias —y, por lo tanto, apoyándose en un argumento que debía conducirlo a acentuar más que a atenuar las diferencias—, apunta con énfasis que los salarios en los Estados Unidos eran más altos en un 25-50% que en Inglaterra, 48-70% que en Bélgica y alrededor del 100% que en Francia. Si —añade— la comparación se hiciera con algunos países orientales, como India y China, encontraríamos probablemente una diferencia de 4 a 5 veces mayor.

De ninguna manera es necesario ir en la actualidad tan lejos para encontrar diferencias de este orden. Ya entre los Estados Unidos y algunos países europeos, como España, Portugal o Grecia, las relaciones de salarios de 1 a 4 o de 1 a 5 no asombrarían a nadie, y en los años 1950-1955 los promedios del salario por hora industrial en los Estados Unidos y los cinco países más industrializados de Europa se presentaban como sigue:

Estados Unidos	$ 1.70
Gran Bretaña	$ 0.454
Bélgica	$ 0.378
Francia	$ 0.335
R. F. A.	$ 0.331
Italia	$ 0.265[19]

Si se tomara una fecha intermedia entre la de Cairnes y la de la *Revista Internacional del Trabajo*, por ejemplo 1900, notaríamos en una serie estadística, publicada por Fr. Sternberg en *Le conflit du siècle*, que comprende un gran número de ramas industriales, que los salarios en los Estados Unidos eran entre dos y tres veces mayores que los de Alemania, lo que constituye una diferencia media entre la observada por Cairnes en 1874 y las cifras del OIT en 1955.

[19] *International Labour Review, Stat. Supplement*, Ginebra, 1957, junio, pp. 131-6.

Esto prueba que no solamente no hay perecuación, sino que la tendencia es hacia una mayor diferenciación.

A pesar de un alza de 50 al 100% de los salarios europeos en la segunda mitad del siglo XIX, la diferencia entre los Estados Unidos y Europa se ha acentuado en vez de reducirse y, a causa de esa alza y de aquellas que tendrán lugar durante el siglo XX, los salarios europeos y los norteamericanos, paralelamente con la profundización de su propia diferencia, han alcanzado diferencias sin precedentes con respecto a los de los países débilmente desarrollados. Si hoy se debiera ir tan lejos como Cairnes y comparar los salarios de los Estados Unidos con los de ciertos países asiáticos, de África, del Oriente Medio o de América Latina, se encontrarían diferencias que son de 20 a 40 veces mayores. En toda el África Negra, el salario del obrero urbano no calificado varía entre 3 y 6 centavos de dólar por hora, el del obrero rural es casi la mitad, contra alrededor de 1.50 a 2.00 dólares en los Estados Unidos. Se trata aquí, claro está, de un caso extremo, pero no se estaría muy lejos de la realidad si se evaluara el salario medio de los países capitalistas más desarrollados en alrededor de 20 veces el salario medio de los países en vías de desarrollo en su conjunto.

En todos los países del África Negra, por ejemplo, cuando se trata de establecer una burda estimación sobre los anteproyectos, se toma en cuenta la parte de la mano de obra en el costo de las construcciones en un 25%, del cual el 12.5% es para la mano de obra indígena y el 12.5% para la mano de obra europea. Ahora bien, la participación de la mano de obra europea en las construcciones se estima que es de un capataz blanco contra 50-60 obreros negros. En las fábricas o en las minas se encuentran casi las mismas proporciones, mientras que en las plantaciones los dos niveles se separan todavía más. Entonces se toma en cuenta, *grosso modo,* que el costo de un capataz europeo es casi igual a la paga de cien trabajadores africanos.

Aun teniendo en cuenta la diferencia que hay entre el salario "africano" del capataz blanco y su salario habitual en Europa, se encuentra que su remuneración sobrepasa en varias decenas de veces la del obrero negro. Las diferencias que se observan en seguida entre sí en las diversas regiones débilmente desarrolladas, por ejemplo entre el África Negra y el África del Norte, el Medio Oriente o América Latina, son tan pequeñas comparadas con el abismo que separa al promedio del conjunto de esas regiones con el conjunto de los países industrializados que no afecta sensiblemente los órdenes de magnitud.

Por otra parte, esta diferencia se amplía considerablemente si

se le añade las prestaciones sociales al salario *pagado*, muy importantes para el obrero de los países industrializados y prácticamente inexistentes para el obrero de los países atrasados. Ella se profundiza aún más si se tienen en cuenta no sólo las ventajas diferidas y las prestaciones sociales directas, financiadas por fondos especiales, sino también las prestaciones indirectas financiadas por el presupuesto del Estado y, aún más, no sólo por el presupuesto social, sino también por el de los servicios, es decir, todo aquello que algunos llaman el dividendo social".

Por otra parte, se puede evaluar la intensidad del trabajo —productividad del trabajo con igualdad de herramientas— del obrero medio de las zonas subdesarrolladas en un 50-60% de la del obrero medio de las zonas industrializadas. (No existen estadísticas de conjunto sobre esto, pero todos los cálculos efectuados por grandes empresas y por los expertos de las Naciones Unidas convergen hacia esa evaluación.)

En consecuencia, si se examina no tanto lo que el obrero gana, sino lo que su hora de trabajo cuesta a la sociedad, podemos asegurar que estamos dentro de la realidad si concluimos que, teniendo en cuenta las prestaciones sociales directas e indirectas, el salario promedio de los países desarrollados es de alrededor de 30 veces mayor que el de los países atrasados y, teniendo en cuenta la diferencia de intensidad del trabajo, alrededor de 15 veces mayor.

Tales diferencias eran desconocidas a principios del siglo XIX y aun hasta transcurrido el tercer cuarto del mismo. Entonces predominaba, en todas partes del mundo, el salario de subsistencia. Si había diferencias, ellas expresaban la diferencia misma del nivel de subsistencia según el grado de civilización. Hoy existen dos categorías diferentes de salarios: los salarios de subsistencia y los otros. Se puede hacer coincidir en forma aproximada el principio de esta diferenciación con el de la lucha sindical de gran alcance en los países industrializados, o sea hacia la década de 1860.

Adam Smith afirmaba, desde luego, que los salarios ingleses de su época eran ya superiores al mínimo fisiológico. Para apoyar su tesis aportaba cuatro consideraciones: *a*) Los salarios de verano son superiores a los de invierno, a pesar de la necesidad de calefacción. *b*) Las fluctuaciones de los salarios no son estrictamente paralelas a las de los precios de los bienes de subsistencia. *c*) Los salarios varían más que los precios de lugar a lugar. *d*) Las variaciones de los salarios no sólo no corresponden en el tiempo y en el espacio a las de los precios de los bienes de sub-

sistencia sino que, a menudo, son inversas.[20] Pero aquí, claramente, se trataba de un caso excepcional y de diferencias mínimas. Si el elemento sociohistórico empezaba ya, desde la época de Adam Smith, a impregnar el mínimo vital del obrero inglés, estaba lejos de llevarlo al elemento fisiológico, y en Europa continental menos que en Inglaterra.[21]

Sobre este punto tenemos testimonios importantes que comprenden hasta la mitad del siglo XIX. El peso específico del pan en el presupuesto de una familia obrera bastaría por sí mismo para demostrar que el mínimo fisiológico era prácticamente el determinante. En 1832 el Barón de Morogues evaluaba, para una familia de cinco personas, sobre un total de alimentación de 570.15 francos anuales y un total general de gastos de 860 francos, en 296.40 francos la suma necesaria para el pan. Pero eso concernía, según los términos del autor, al "obrero en buena posición". Para "el obrero con apuros económicos" el cálculo era diferente. Este obrero, en las ciudades, acumulando su propio salario, el de su mujer y de sus hijos, no podía disponer en total más que de 760 francos anuales, mientras que la suma citada (296.40 francos) debía consagrarse a la compra de pan. Y en el campo, el obrero no calificado, haciendo trabajar a toda su familia, no podía obtener más que un ingreso global de 620 francos, consumido en la siguiente forma:

Pan para la casa, a razón de 19 onzas por persona, o sea para cinco personas durante 365 días, 1 084 kilogramos estimados a 28 cts. solamente "porque ese pan contiene una clase de harina diferente a la de trigo puro"	303.52 fr.
Productos lácteos, legumbres, carne, condimentos, comprendiendo la sal, a 25 cts. diarios, para 5 personas	91.25 „
Bebidas fermentadas a 10 cts. diarios	36.50 „
Total para la alimentación	431.27 „
Alojamiento, fuego, luz, impuestos directos	70.00 „
Ropa	100.00 „
Utensilios, tabaco, etc.	18.73 „
Gastos totales anuales	620.00 fr.

[20] *The Wealth of Nations*, lib. I, cap. VIII, Edimburgo, 1814.

[21] Sin embargo, J. B. Say decía que el mínimo vital de los obreros es, sobre todo, más psicológico que fisiológico, "según las costumbres del país que habita".

Asimismo, Sismondi afirmaba que más allá del salario necesario los obre-

Por otra parte, las muy detalladas estimaciones de los autores que, entre 1830 y 1840, se dedicaron al estudio del nivel de vida de los obreros en Francia, como Buret, Villermé, Cherbuliez, indican que la alimentación se llevaba del 65 al 70% del presupuesto de una familia obrera y el pan del 55 al 70% del total de la alimentación y del 30 al 50% del presupuesto total.[22]

Cuando los gastos para el pan absorben la mitad de los ingresos de una familia obrera; cuando tras haber pagado su alimentación —de la cual el pan constituye ya el 70%—, su alojamiento y su ropa, el obrero no dispone más que del 3% de sus ingresos para otros gastos, de los cuales sólo una muy pequeña parte puede considerarse como superflua, ya que en esos últimos 18.73 francos anuales —según los cálculos anteriores— figuran los utensilios, muy difícilmente se puede hablar de otro salario que no sea el de subsistencia.

Desde que la economía política existe hasta las postrimerías del siglo XIX, para algunos países europeos, como por ejemplo Grecia, hasta la víspera de la segunda guerra mundial, el salario estaba siempre ligado al precio del pan o del trigo en todos los escritos relativos a ese problema y en las reivindicaciones obreras. La mayoría de los autores, cuando quieren dar una idea clara del salario real en los diferentes países y en las diferentes épocas, convierten el salario nominal en kilos de trigo o de pan.

Villermé nos dice, por ejemplo, que "el salario cotidiano del jornalero sería igual al valor de 5 a 6 kg de trigo". Brassey, para probar que el salario real ha mejorado en el transcurso de un siglo, o sea de 1770 a 1870, muestra, primero, que el salario nominal casi se ha duplicado, pasando de 7/3 chelines a 14 chelines por semana. Después proporciona los precios del pan, de la carne, de la mantequilla y del alquiler, entre las dos fechas. Los tres últimos precios se han triplicado, sobrepasando por lo

ros obtienen casi siempre un salario superfluo. Sin embargo, en otras exposiciones, Sismondi consideraba la subsistencia como la base del salario. En esta forma, en "los nuevos principios" declara que un fondo público, destinado a socorrer regularmente a los pobres, se convierte pronto en un complemento del salario (disminuyendo, por lo tanto, en la misma proporción los salarios pagados por los empresarios). Los salarios de los padres disminuyen cuando hacen trabajar a los hijos de corta edad, y si se suprimiera el día de descanso, el salario de los otros seis días disminuiría.

[22] E. Buret: *De la misère des classes laborieuses en Angleterre et en France*, París, 1840; Dr. Villermé: *Tableau de l'état p' ysique et moral des ouvriers*, París, 1840, A. Cherbuliez: *Richesse ou pauvret Exposition succinte des causes et des effets de la distribution actuelle des r.chesses sociales*, Ginebra, 1840; París, 1841.

tanto el aumento del salario, variando respectivamente de $3\frac{1}{4}$ a 9 peniques, de 6 a 20 y de 8 a 24. Solamente el precio del pan ha permanecido invariable a $1\frac{1}{2}$ peniques la libra. Esta última circunstancia permite, sin embargo, concluir a Brassey: "Habiendo aumentado los salarios, mientras el precio del pan ha permanecido estacionario, la condición del obrero ha mejorado materialmente".[23] Esto prueba que, en el espíritu del autor, los artículos tales como la carne, la mantequilla y la habitación son despreciables en relación al pan.

Es conocida la insistencia con la que los autores ingleses mencionan el alza del precio del trigo después de las guerras napoleónicas y el grave deterioro del nivel de vida de los trabajadores ingleses a pesar de la considerable alza en el salario nominal.[24]

El que hasta mediados del siglo XIX el salario no se diferenciaba prácticamente del mínimo fisiológico, se prueba también por el hecho, sacado a la luz por muchos investigadores, de la notable estabilidad del ingreso real del trabajador a través de los siglos. Jevons había mostrado que el salario real en la Grecia clásica (328 a.c.) no era comparable de ninguna manera con el de los obreros no calificados del siglo XIX. Y Colin Clark, que invoca este testimonio, encuentra él mismo que el ingreso medio de la clase obrera en tiempos de Justiniano era todavía mayor que el de la Grecia de los años 1940 y que el de muchos países del sureste de Europa, e igual al de la Gran Bretaña en la década de 1850 o de Alemania y Francia en la década de 1870.[25]

Según sabemos, fue d'Avénant el primero que enunció la ley según la cual los salarios tienden a ajustarse al costo de los bienes de subsistencia.[26] Pero fue Torrens el que dio la formulación más rigurosa: "La remuneración del trabajo tiende cons-

[23] Thomas Brassey, *Foreign Work and English Wages considered with reference to the Depression*, Londres, 1879, p. 116.

[24] Por ejemplo Arthur L. Bowley, M.A.F.S.S., *Wages in the United Kingdom in the nineteenth century*, Londres, 1900, p. 31.

[25] Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*, Londres, 1951, pp. 622 *ss*.

Aunque esto forme parte de cierta tendencia de C. Clark a la exageración y la originalidad, el que se intente comparar los salarios a una distancia de 1 500 años prueba que la remuneración del factor trabajo está determinada por cualquier ley mucho más estable que las fluctuaciones de los precios.

[26] Ch. d'Avénant, *An Essay on the probable method of making a people gainers in the balance of trade*, Londres, 1699, p. 122.

tantemente a ajustarse a la cantidad necesaria de bienes de subsistencia que, en un clima y costumbres determinados, permitan al obrero sostener a su familia. Esta tendencia permite también que se igualen la oferta y la demanda de trabajo".[27]

Storch, con su habitual pedantería, ha obtenido de la ley clásica una ecuación: "...El salario necesario se reduciría al mínimo indispensable... al menos el doble de la subsistencia personal del obrero... el trabajo de la esposa siendo suficiente únicamente para su propio consumo... y la subsistencia de cuatro hijos (a fin de que sobrevivan) siendo casi igual a la de un hombre".[28]

Quesnay, al comprobar que el salario de un jornalero se establecía naturalmente sobre el precio del trigo, lo estimaba equivalente a un vigésimo del sextario, y Malthus, más tarde, no se apartaba mucho de esta medida señalando que, durante casi 500 años, la remuneración de una jornada de trabajo en Inglaterra había oscilado estrechamente en torno a un "peck" de trigo.[29]

Finalmente, E. Daire, al publicar en 1847 *La Dîme Royale* de Vauban, escribía en una nota en la página 87: "180 jornadas de trabajo a 12 centavos significan para el tejedor 108 libras al año, que representan 162 francos de nuestra moneda. Pero, midiendo el valor de esas 108 libras por el trigo que podían comprar en esa época, equivalen hoy a 194.64 francos".[30]

Sólo hasta la segunda mitad del siglo XIX fue cuando, en los países industrializados, el factor sociohistórico empezó realmente a influir y cuando se produjo la mutación. Por la fuerza de la costumbre se había continuado hablando, por aquí y por allá, del precio del pan, pero el salario había salido ya del pantano de

[27] Robert Torrens, *An essay on the production of wealth, etc.*, Londres, 1821, pp. 324-5.

[28] H. Friedrich von Storch, *Cours d'économie politique*, San Petersburgo, 1815, pp. 351-2.

[29] 1 sextario = 12 celemines = 156 litros.
1 peck inglés = 9 litros.

[30] Se nos podría objetar que el pan no es un elemento constitutivo de un salario de subsistencia incompresible. En este nivel, el salario es todavía elástico, ya que en el mismo momento los trabajadores de países particularmente pobres, como Irlanda o Flandes, lograban sobrevivir y reproducirse con la patata, que, en esa época, por una cantidad equivalente en poder nutritivo elemental, valía mucho menos que el pan. Se nos concederá, sin embargo, que entre pan y patata no es el marco de la subsistencia lo que se rompe, sino la misma noción de subsistencia lo que varía. Ya hemos formulado esta reserva antes, en la página 89, diciendo: "Si había diferencias, ellas expresaban la diferencia misma del nivel de subsistencia según el grado de civilización".

la subsistencia.[31] Al mismo tiempo, los umbrales de la discontinuidad se instalaron entre los países y los grupos de países. Aun entre los países industrializados, las diferencias en los niveles de salarios se agravaron hacia finales del siglo XIX y principios del XX.

Lo que es notable es que esta diferenciación coincide con un período de libre movimiento de los hombres en general y con la gran emigración hacia los Estados Unidos en particular, lo que muestra que, contrariamente a lo que pasa con los capitales, se necesita más que una movilidad marginal de los trabajadores para que opere la perecuación de los salarios.

II. LA MODIFICACIÓN DEL PRECIO DE PRODUCCIÓN EN LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES: INTERCAMBIO DESIGUAL

1. *Una primera forma de no-equivalencia: Tasas de plusvalía iguales — composiciones orgánicas desiguales*

Lo que precede intenta mostrar el realismo de la hipótesis que intentamos adoptar finalmente sobre el plano internacional, es decir, la no-concurrencia del factor trabajo permitiendo diferentes tasas de plusvalía, concurrencia de los capitales que conduce a una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia.

Pero prescindamos por un momento de esta hipótesis y volvamos al marco de la nación. Dividiendo la suma del valor agregado producido en el interior de un sistema, entre la suma de las unidades de trabajo nuevo (o vivo) consagradas a la producción —siendo ese trabajo previamente reducido al trabajo simple, homogéneo y medio—, obtenemos el producto por unidad de trabajo simple. Llamamos ahora plusvalía a lo que queda de ese producto después del pago del salario. Tasa de plusvalía es entonces la relación de su suma con la suma de salarios y tasa de ganancia la relación de la misma suma con la suma del capital comprometido.

Según esas definiciones, para el conjunto de la sociedad, la suma de las plusvalías es igual a la suma de las ganancias —es lo que los clásicos llamaban el ingreso neto de la sociedad—, pero en la hipótesis de la perecuación de ganancias, la plusvalía pro-

[31] Con la diferencia temporal entre el mundo objetivo y la conciencia de los hombres, se ha remplazado más tarde poco a poco el patrón pan por el patrón bistec.

ducida en cada unidad de producción no es igual a la ganancia que esta unidad obtiene. Esto proviene del hecho de que, para obtener justamente esa perecuación, las transferencias de plusvalía tienen lugar de un grupo de empresas al otro, en especial de aquellas de composición orgánica inferior a la media hacia las de composición orgánica superior a la media.

Si volvemos a tomar el ejemplo numérico de Marx:

SISTEMA A

Ramas	*c* Capital constante	*v* Capital variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* Ganancia $g'(c+v)$	*L* Precio de produc. $c+v+g$
I	80	20	20	120		20	120
II	90	10	10	110	20%	20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

observamos que una transferencia de plusvalía se produce de la rama III a la rama II ya que aquélla, sobre una plusvalía producida de 30, no obtiene más que una ganancia de 20, mientras que ésta, sobre una plusvalía de 10, obtiene la misma ganancia de 20.

Supongamos, sin embargo, que nuestro sistema entra en contacto con otro, compuesto igualmente de tres ramas, y que tiene la misma tasa de plusvalía (la misma tasa general de salarios) pero con composiciones orgánicas diferentes. Por ejemplo:

SISTEMA B

Ramas	*c*	*v*	*p*	*V*	*g'*	*g*	*L*
I	40	20	20	80		20	80
II	50	10	10	70	$33\frac{1}{3}\%$	20	80
III	30	30	30	90		20	80
	120	60	60	240		60	240

En el interior de este segundo sistema tienen lugar las mismas transferencias de plusvalía que en el primero, o sea 10 unidades de la rama III a la rama II. Pero si cada sistema pudiera mantener su tasa de ganancia específica —20% para el sistema A y $33\frac{1}{3}\%$ para el sistema B—, y si los tres artículos participaran en el cambio en las proporciones consideradas, entonces, a pesar de la transformación de los valores en precios de producción en cada uno de los dos, los precios tendrían en promedio y en el conjunto el mismo valor agregado —40 en promedio, y 120 para el conjunto de la producción—, lo que implica que, si los cambios pudieran hacerse sobre esta base, la hora de trabajo vivo de uno se cambiaría en promedio por una hora de trabajo vivo de otro.

El agregado de los tres artículos B se cambia, claro está, a la tasa de 360 por 240 contra el agregado de los tres artículos de A, pero al hacer esto B cambia 120 unidades de su trabajo nacional vivo por 120 unidades del trabajo de A. La diferencia entre 360 y 240 proviene del hecho de que el agregado de los tres artículos de A contiene 240 unidades de trabajo pasado, bajo la forma de materias primas, desgaste de equipo, etc., contra 120 de B.

Supongamos ahora que la libre circulación de los capitales se establece entre los dos sistemas y que, por consiguiente, ocurre la perecuación de las ganancias. Esta perecuación se expresará así en el conjunto de los dos sistemas:

CONJUNTO (A, B)

Ramas	*c* *Capital constante*	*v* *Capital variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* *Ganancia* $g'(c+v)$	*L* *Precio de produc.* $c+v+g$
IA	80	20	20	120		25	125
IIA	90	10	10	110		25	125
IIIA	70	30	30	130	25%	25	125
IB	40	20	20	80		15	75
IIB	50	10	10	70		15	75
IIIB	30	30	30	90		15	75
	360	120	120	600		120	600

En ese caso las mercancías de B no se cambian ya por las de A a la tasa de 120 por 80, sino de 125 por 75. Como en el artículo medio de B hay 40 horas de trabajo pasado, consideradas como ya valorizadas en el marco del conjunto, y que, por consecuencia, no pueden ni aumentar ni disminuir, y 40 horas de trabajo vivo, son estas últimas las que soportarán el deterioro de la relación de precios del intercambio.[32] Mientras que, antes de la perecuación, una hora de trabajo vivo de B se cambia en promedio por una hora de trabajo vivo de A, ahora se cambia en promedio por $\frac{21}{27}$ horas del mismo trabajo.

Hubiéramos llegado al mismo resultado si, en vez de poner en el *pool* de perecuación de las ganancias las tres ramas supuestas de cada uno de los países individualmente, hubiésemos hecho figurar en nuestro esquema sus agregados:

País	*c* *Capital constante*	*v* *Capital variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* *Ganancia* $g'(c+v)$	*L* *Precio de produc.* $c+v+g$
A	240	60	60	360	25%	75	375
B	120	60	60	240		45	225
	360	120	120	600		120	600

[32] Prescindimos aquí, igualmente, de la objeción de Bortkiewicz. Una simplificación subyacente al teorema marxista de transformación de dos valores en precios de producción excluye de esta misma transformación los inductos, o sea los capitales constante y variable, Ladislaus von Bortkiewicz, oscuro funcionario pero gran matemático, considerando que en ello había un error de Marx, publicó, en 1907, un artículo en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* Bd. XXXIV, Heft 3, pp. 319-335, intitulado *Zur Berichtigung der grundlegenden theoretischen Konstruktion von Marx im dritten Band des Kapitals,* en el cual resuelve el problema de una transformación simultánea del valor del producto y de los elementos de su costo en precios de producción. Es inútil entrar en los detalles de esta discusión. La solución de Bortkiewicz, que no carece de pertinencia, da, para la misma matriz de partida, resultados cuantitativamente diferentes de los de la solución simplificada de Marx. Pero el hecho fundamental de la transferencia de plusvalía desde las ramas de baja composición orgánica hacia las otras, no es afectado. Creemos que al menos para lo concerniente al tema de nuestro estudio —el intercambio desigual en el comercio internacional— la fórmula de Bortkiewicz complicaría considerablemente la demostración sin modificar en nada las conclusio-

Los dos países, en vez de intercambiar sus artículos compuestos imaginarios según sus valores, o sea, a la tasa de 360 B = 240 A, los intercambian a la tasa de 375 B = 225 A. Como se ha supuesto que los valores nominales de los trabajos pasados de A y de B –respectivamente 240 y 120– expresan ya los precios de producción y, por consecuencia, se intercambian a la par, la diferencia no puede concernir más que a los valores agregados que, en lugar de intercambiarse 120 B = 120 A, se intercambian 135 B = 105 A, lo que da el mismo resultado que antes y, en especial, una hora de trabajo vivo de B = $\frac{21}{27}$ horas de A.

El deterioro de los términos de intercambio se torna más claro si abandonamos la hipótesis simplificadora de Marx de una velocidad de rotación del capital constante e igual a la unidad. En efecto, en los esquemas anteriores se supone que la totalidad del capital constante es consumida en el curso de un solo ciclo de producción, lo que no sólo constituye una hipótesis ficticia, sino que, en tanto simplificación, pierde su objetivo, haciendo los esquemas menos legibles y finalmente susceptibles de equívoco, porque ello nos impide distinguir el consumo intermedio, que constituye un factor neutro, de la suma del capital comprometido en la producción, que constituye un factor activo.

Otro inconveniente de esta simplificación de Marx es que engendra la ilusoria presunción de que la composición orgánica varía más o menos paralelamente a las variaciones del consumo intermedio. Ahora bien, no hay nada que sea más opuesto a la realidad.

Salvo la amortización, que es función creciente de la relación capital-trabajo (composición orgánica) de la rama, constituyendo una parte del costo de producción, las variaciones de los otros elementos no sólo no son paralelas, sino que, por lo general, son inversas. Las ramas de alta composición orgánica tienen generalmente un coeficiente-materia relativamente bajo y viceversa. Esto es cierto en general tanto para la industria pesada como para la industria ligera. Recurriendo a ejemplos extremos, una mina tiene un consumo intermedio (capital constante consumido) casi nulo, pero una muy alta composición orgánica (capital total comprometido), mientras que una empresa de acondicionamiento

nes. Nos atenemos pues a la simplificación marxista y consideramos que los valores de los inductos en productos de trabajo pasado están *ya* transformados en precios de producción; en otras palabras, que sus cuotas en el esquema de partida no expresan valores, sino precios internacionales.

de productos alimenticios tiene un coeficiente-materia muy elevado y una composición orgánica muy baja.[33]

La distinción entre el capital constante comprometido y el capital constante consumido durante el ciclo de la producción presenta la ventaja suplementaria —desde el punto de vista metodológico— de permitirnos neutralizar el efecto del segundo —suponiéndolo igual en todas las ramas—, para hacer surgir más claramente los efectos del primero sobre los precios:

País	*C* *Capit. const. compro-metido*	*c* *Capit. const. cons.*	*v* *Capit. varia-ble*	*p* *Plus-valía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de pro-duc-ción* $c+v$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma c+\Sigma v}$	*g* *Ganancia* $g'(c+v)$	*L* *Precio de pro-duc-ción* $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	25%	45	155
B	120	50	60	60	170	110		75	185
	360	100	120	120	340	220		120	340

En este ejemplo se ve claramente que el país B, por 170 horas de trabajo nacional (actual y pasado) no obtiene más que el equivalente de 155 horas de trabajo internacional, mientras que el país A, por la misma suma de trabajo nacional, obtiene 185. Aun-

[33] Quizá, a fuerza de trabajar sobre los esquemas marxistas, construidos sobre la hipótesis simplificadora de la igualdad entre el capital constante comprometido (totalidad del capital menos la suma de los salarios) y el capital constante consumido (amortización más consumo intermedio), los economistas de los países socialistas han llegado a creer que los precios basados en el sistema llamado de "costos propios" —es decir, el costo de producción aumentado a una tasa de ganancia general, calculada sobre el importe de ese costo—, constituye un sistema de precios intermedio entre los precios según los valores y los precios de producción. De hecho, ese sistema no nos acerca a los precios de producción, es decir, al sistema en el que la tasa de ganancia se calcula sobre el capital comprometido; más bien nos aleja, ya que encarecería los productos de algunas ramas respecto a los de aquellas otras que poseen una composición orgánica superior a las primeras. (Cf. A. Emmanuel, *La division internationale du travail et le marché socialiste*, en *Problèmes de Planification*, núm. 7, Publ. Sorbonne, Apéndice, p. 5).

Claro está que aquí se trata de ramas diferentes. En el interior de la misma rama, por el contrario, cierto paralelismo condiciona generalmente las variaciones de los capitales constantes, el fijo y el circulante, en relación al capital variable, ya que el fin y el efecto de la elevación de la composición orgánica son la transformación de una mayor cantidad de productos intermedios por unidad de trabajo.

que los dos productos hayan costado la misma suma de trabajo pasado y trabajo nuevo, o sea 170 unidades para cada uno, no se intercambian a la par, sino en la relación 155 A = 185 B.

Por el contrario, existe otra simplificación que se acerca más a la realidad económica, sobre todo a la del capitalismo moderno. Consiste en identificar el capital constante comprometido con la totalidad del capital. En efecto, el esquema marxista no sólo reposa sobre la hipótesis de una velocidad de rotación del capital constante igual a la unidad, lo que es irreal por exceso, pues esta velocidad es muy inferior,[34] sino que también reposa sobre la hipótesis de una velocidad de rotación del capital variable (salarios) asimismo igual a la unidad, lo que es irreal por defecto, ya que esta velocidad es generalmente muy superior.

De hecho, una industria moderna sólo debe contar, como capital necesario para su funcionamiento, con el valor de sus instalaciones más el valor de un cierto *stock* de materias primas, siendo tan grande la velocidad de rotación de la suma necesaria para el pago de los salarios, que el capital inmovilizado para ese fin se convierte en una cantidad despreciable en relación con el resto del capital. Esta parte del capital está, por otro lado, cubierta con ciertas facilidades de caja concedidas por los bancos.

Sin embargo, esta regla tiene algunas excepciones. En los astilleros navales, las construcciones aeronáuticas, la producción de equipo pesado, y aun en las construcciones de índole civil, para sólo citar unos cuantos ejemplos, la velocidad de rotación del capital variable es muy pequeña, casi igual a la de los productos intermedios. Por otro lado, el financiamiento bancario del capital variable, en las industrias donde este último tiene una gran velocidad de rotación, no es gratuito: está gravado con una tasa de interés que, aunque sea inferior a la tasa de ganancia, no carece sin embargo de importancia.

Por todas estas razones, si es erróneo sumar pura y simplemente el capital constante y el capital variable, ya que no hay ninguna razón para suponer que su velocidad de rotación sea igual, sería igualmente erróneo despreciar el capital variable y tomar al capital constante como la totalidad del capital comprometido.

Es por eso por lo que, en los ejemplos numéricos que siguen, tomamos la decisión de añadir a la izquierda una columna suplementaria en la que supondremos que las cifras representan la totalidad del capital comprometido (*K*), es decir, la suma de los capitales constantes (fijo y circulante), y el capital variable, pon-

[34] Al menos en lo que concierne a su mayor parte, o sea al capital constante fijo.

derados por sus respectivas velocidades de rotación, cualesquiera que sean en cada caso particular.

Si insertamos en nuestro ejemplo numérico una *K* hipotética, tendremos:

País	*K* *Capit. total comprometido*	*c* *Capit. const. cons.*	*v* *Capit. variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de producción* $c+v$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *Ganancia* $g'K$	*L* *Precio de producción* $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	$33\frac{1}{3}\%$	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

Al igual que en el ejemplo anterior, la distinción entre trabajo pasado y trabajo nuevo, capital constante consumido y capital variable, pierde aquí su significado y la hipótesis suplementaria que habíamos hecho anteriormente (nota 32) sobre una transformación previa de los valores de los inductos en precios de producción, y que podría parecer se escogió por mera conveniencia, deja de ser necesaria. Sumando todas las *entradas* —trabajo pasado y trabajo nuevo consumidos en la producción—, el país A obtiene 190 unidades de trabajo internacional por 170 unidades de trabajo nacional, y el país B, por la misma suma de trabajo nacional, obtiene 150 unidades de trabajo internacional. O, lo que viene a ser lo mismo, los productos de A y de B que incorporan la misma suma de trabajo, pasado y nuevo, no se intercambian a la par, sino en la relación 190 B = 150 A.

Bajo esta forma, el esquema anterior podrá interpretarse —y corresponde en efecto a lo que ciertos marxistas consideran— como un primer tipo o el tipo mismo de la no-equivalencia de los cambios. Esta no-equivalencia sería entonces expresada por la desigualdad: $\frac{170}{170} > \frac{150}{190}$. En el capítulo IV discutiremos esta opinión y expondremos las razones por las que no consideramos este tipo de intercambio como un intercambio desigual. Lo cual no quiere decir que en este tipo de intercambio no tiene lugar una transferencia de plusvalía (de 20 unidades) del país B al país A.

2. *La no-equivalencia en sentido estricto. Tasas de plusvalía desiguales*

El esquema del parágrafo precedente está condicionado por la hipótesis de una movilidad de los capitales, por una parte, y de una tasa igual de salarios entre el país A y el B por la otra. Esta igualdad puede ser el efecto de una movilidad de la mano de obra o de una ley bioeconómica común a los dos países, la cual, aun sin movilidad, haría que los salarios se igualaran en el nivel fisiológico.

Si la primera hipótesis –concurrencia de los capitales y perecuación de las ganancias– puede mantenerse como suficientemente realista bajo las condiciones del mundo moderno, la segunda (la de la igualdad de los salarios) es absolutamente irreal y vana, cualesquiera que sean los efectos de una u otra de las causas enunciadas con anterioridad. En el mundo de hoy, la noción del mínimo vital es suficientemente elástica para que cualquier tendencia a la igualación automática no pueda manifestarse, y las fronteras nacionales son insuficientemente herméticas para que una igualación por la concurrencia internacional de los trabajadores quede absolutamente excluida. No pensamos tampoco que sea necesaria una prueba teórica de la disparidad de los salarios en el mundo. Se trata de un hecho indiscutible de observación y de experiencia.

Si suponemos que los salarios en A son 10 veces superiores a los salarios en B, pero que –teniendo en cuenta que existe en A una intensidad doble de trabajo que en B– el costo de la mano de obra en A es cinco veces superior al costo de la mano de obra en B, lo cual representa un parámetro muy moderado, nuestro esquema se modificará como sigue:[35]

País	*K* Capit. total comprometido.	*c* Capit. const. cons.	*v* Capit. variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*R* Costo de producción $c+v$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* Ganancia $g'K$	*L* Precio de producción $c+v+g$
A	240	50	100	20	170	150	$33\frac{1}{3}\%$	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

[35] Intensidad de trabajo: rendimiento de la unidad de trabajo con instru-

En vez de A = B según los valores, o 150 A = 190 B según el esquema anterior, tenemos ahora 110 A = 230 B. La desigualdad del intercambio en el paso de una a la otra de estas condiciones se expresa por las desigualdades:

$$\frac{1}{1} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$$

Al igual que en los dos ejemplos precedentes, la distinción entre trabajo pasado y trabajo actual es aquí inútil, por lo cual los dos entran en la producción de A y de B en cantidades iguales (170).

Pero ahora podemos ir más lejos. Se pueden igualar los mismos capitales comprometidos y no por eso subsistirá la transferencia de un país a otro:

País	*K* Capit. total comprometido	*c* Capit. const. cons.	*v* Capit. variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*R* Costo de producción $c+v$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* Ganancia $g'K$	*L* Precio de producción $R+g$
A	240	50	100	20	170	150	25%	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
	480	100	120	120	340	220		120	340

Aquí los productos que materializan 170 horas de trabajo cada uno se cambian en la proporción de 210 B = 130 A, mientras que ninguna otra cosa, fuera de los salarios, difiere de un país al otro. Queda claro entonces que la desigualdad de los salarios como tal, siendo las demás cosas iguales, provoca por sí misma

mentos iguales. Es preciso no confundir esta noción con la productividad, la cual está en función creciente de la importancia del equipo. Un trabajo más intenso produce más valores de uso y más valor; un trabajo más productivo produce más valores de uso pero el mismo valor. "Sin embargo, aun en este caso, los grados medios de intensidad del trabajo de los distintos países seguirían siendo distintos y modificarían, por lo tanto, la aplicación de la ley del valor a las distintas jornadas nacionales de trabajo. La jornada más intensiva de trabajo de una nación se traduce en una expresión monetaria más alta que la jornada menos intensiva de otro país" (Marx, *El capital*, tomo I, p. 439).

la desigualdad del intercambio. En consecuencia la decisión de no tomar en cuenta la objeción de Bortkiewicz, o sea la previa transformación de los valores de los inductos (en trabajo pasado) en precio de producción, estaba justificada en lo concerniente a nuestra demostración, pues cualquiera que fuera el efecto de esta transformación, no podría cambiar nada en la relación de los dos productos, ya que todos los inductos en trabajo pasado, tanto los equipos como el consumo intermedio, son iguales en los dos países.

Sin embargo, a fin de situar exactamente la influencia de los salarios respecto a la de las composiciones orgánicas, debemos volver a las desigualdades precedentes $\frac{1}{1} > \frac{150}{190} > \frac{110}{230}$. Decimos entonces que es la segunda de estas desigualdades, en especial $\frac{150}{190} > \frac{110}{230}$, la que corresponde a nuestra definición de intercambio desigual:

Fuera de toda alteración de los precios que resulte de una concurrencia imperfecta en el mercado de las mercancías, el intercambio desigual es la relación de los precios de equilibrio que se establece en virtud de la perecuación de las ganancias entre regiones con tasas de plusvalía "institucionalmente" diferentes —dando al término "institucionalmente" el significado de que esas tasas, por la razón que sea, son restadas a la perecuación concurrencial en el mercado de los factores, e independientes de los precios relativos.

Explicaremos las razones de esta restricción en el capítulo IV. Pero antes de ir más lejos en este análisis, debemos explicar el sentido de la determinación.

3. *El salario, variable independiente del sistema*

Estamos conscientes del hecho de que nuestra definición contiene una petición de principio. Trata los salarios como la variable independiente del sistema, mientras que las correspondencias señaladas por nuestro esquema no prueban necesariamente que los salarios sean los que determinen los precios relativos y no lo contrario.

La perecuación de las ganancias, que suponemos en nuestro esquema, puede tener dos posibles consecuencias: o bien la diferencia de los precios, que por no haber podido repercutir sobre las ganancias repercute sobre los salarios, o la diferencia de los

salarios que por no haber podido repercutir sobre las ganancias repercute sobre los precios. A partir del esquema, nada nos autoriza para excluir una u otra de estas posibilidades. Será pues, fuera del esquema y de su análisis teórico, en donde buscaremos los fundamentos de nuestra opción a favor de la segunda determinación. Esos fundamentos sólo pueden ser intuitivos y empíricos.

La mayoría de las razones que hemos invocado en el primer capítulo para justificar la misma opción en el marco nacional siguen teniendo validez para los intercambios internacionales. Pero entre las dos hay una diferencia. Habiendo admitido en el marco nacional la perecuación de los salarios, excluimos *ipso facto* toda variación de los salarios relativos. En el caso de que llegáramos a aceptar los salarios como variable dependiente de los precios, nos quedaría solamente la variación de su nivel general y absoluto. Parece ser entonces que fuera absurdo pensar que el alza del precio relativo de un artículo como las alcachofas haya podido tener como consecuencia el alza del nivel general de los salarios y, aún más absurdo, la baja del mismo nivel —si se encontrara que las alcachofas provienen de una rama de producción con una composición orgánica del capital superior a la media—; absurdo por lo tanto pensar que el alza del precio de un artículo tan particular haya podido determinar el alza o la baja del salario en una rama tan alejada de la horticultura como, por ejemplo, la metalurgia. (Pues estaba probado que el alza de algunos precios relativos no correspondía a un alza, sino a una baja del nivel general de los salarios y resultaba entonces doblemente absurdo el admitir la determinación a partir de los precios.)

No sucede lo mismo en el marco internacional. Ya que en ese marco nosotros mismos admitimos la no-concurrencia del factor trabajo y, por consiguiente, la elasticidad de los salarios entre país y país, creamos con esto una posibilidad teórica de variación de salarios de un país en función de las variaciones de los precios de los productos de su o de sus ramas de exportación. A primera vista esta posibilidad no conduce al absurdo. Además, aquí el alza o la baja de los precios corresponde siempre respectivamente a un alza o una baja de los salarios; jamás lo contrario. Esto hace surgir el otro absurdo de la determinación a partir de los precios, inmediatamente perceptible en el marco nacional.

Pero un examen más atento hará patente que una determinación a partir de los precios está igualmente excluida del marco internacional. No se trata, en efecto, de decir que los salarios de

los productores de cacao deben seguir a los precios del cacao, lo que podría ser intuitivamente aceptable, sino que *todos* los salarios en Ghana deben seguir los precios del cacao, ya que aceptamos que en el interior de cada país la perecuación de los salarios continúa influyendo. Y esta influencia no sólo es indirecta, es decir, debida a la incidencia que podría tener un aumento del precio de este producto sobre el ingreso nacional, el nivel de vida y el desarrollo social de Ghana, lo cual todo el mundo acepta de buen grado, sino directa y proporcional. Esto puede aceptarse para Ghana en donde las exportaciones de cacao poseen un peso específico considerable en la economía del país; pero si nosotros aceptamos ese principio, estamos obligados a admitir que nada impide que, un día, el nivel general de los salarios en los Estados Unidos caiga más abajo que el de la India, si, por ejemplo, las elasticidades de la demanda internacional hacia los automóviles norteamericanos y las telas de algodón hindúes, respectivamente, se invierten en detrimento de los Estados Unidos, y si esta situación dura lo suficiente como para hacer considerables sus efectos.

Toda nuestra experiencia, toda nuestra intuición, todos nuestros conocimientos, los datos estadísticos y el simple sentido común contradicen una conjetura semejante. En el momento de una coyuntura excepcionalmente favorable y de un alza brutal de los precios, los ingresos de la industria textil de la India pueden, si acaso, ser supuestamente suficientes para dar a los trabajadores textiles indios salarios superiores a los salarios norteamericanos, pero ¿cómo se puede uno imaginar que pudieran alguna vez permitir un aumento de la tasa *general* de los salarios en la India, ya no hasta el nivel norteamericano, sino ni siquiera sensiblemente por encima de la tasa india actual?

De hecho, lo que podría producirse en caso de semejante alza brutal de la demanda y los precios es, *a corto plazo,* un alza brutal de las ganancias de las empresas textiles de la India. También pudiera ocurrir, siempre a corto plazo, y si se reúnen ciertas condiciones políticas y sociales, que los trabajadores textiles gozaran de cierta participación en la ganancia. Pero esos mismos efectos influirían en el sentido de su propia anulación. Los capitales y los trabajadores afluirían hacia la industria textil y, *a largo plazo,* es decir, en el tiempo necesario para que se erigieran nuevas fábricas —suponiendo que las fábricas existentes no tuvieran un potencial suficiente no empleado— y para que se logre la conversión y el aprendizaje de los trabajadores en otras ramas, la oferta igualará a la nueva demanda a un nuevo

precio que será justo y suficiente para pagar el salario indio y la ganancia internacional. La única salvedad sería el caso de los costos crecientes y del monopolio de un factor natural. En esos dos casos, que generalmente se confunden, se creará una renta en beneficio de algunas empresas o de los propietarios del factor no-concurrente, que enjugará el excedente del precio, más allá del salario local y de la ganancia internacional, permaneciendo invariables esas dos remuneraciones. La experiencia nos enseña que tales casos de renta son muy raros en la realidad y prácticamente inexistentes en un plazo muy largo.

Los salarios se diferencian por zonas geográficas e independientemente de las fluctuaciones de las bolsas de mercancías. Son rígidos y notablemente estables en el tiempo. Durante los últimos veinte años, las cotizaciones del café, del cobre y del azúcar, han aumentado al triple y a veces mucho más. A esto no ha correspondido ninguna variación de los salarios, ni cercana ni lejana, que haya sido registrada en los países productores. A través de todas esas evoluciones o revoluciones de los precios, el trabajador de Guinea, de Uganda, de Brasil o Katanga, no ha cesado de obtener el salario de subsistencia, que puede estimarse, sin un gran margen de error, en 5 centavos de dólar estadounidense la hora, mientras que en su homólogo norteamericano o europeo se acercaba, durante ese mismo tiempo, a una cantidad 20, 30 o 40 veces mayor, una vez más según el país y en ninguna forma según las fluctuaciones de los precios. Durante ese mismo período, el capitalista de Guinea, de Uganda, de Brasil o Katanga tenía, claro está, altas y bajas, pero un año con otro, al fin del período se ha encontrado con algo que no está lejos de la tasa de la ganancia media internacional.

4. *Debilidades y contradicciones de la tesis contraria*

No es una casualidad que sobre este punto reine la más grande confusión entre los economistas. Esta confusión es mayor, debemos decirlo, entre los ricardianos, los neoclásicos y aun los marxistas, que entre los liberales puros. Para Walras el problema no ofrece ninguna dificultad: En el momento en que introduce en sus ecuaciones "n" categorías y "n" precios de servicios, se proteje contra cualquier contradicción. La unicidad de precio en el mercado de los servicios sólo concierne al servicio específico de cada rama de producción. Excluyéndose la concurrencia interprofesional, nada impide teóricamente que, si el precio de los cacahua-

tes da un salto, los productores de cacahuate del Senegal alcancen tres dólares por hora, mientras que el Senegal, en conjunto, siga siendo un país pobre, y que todos los demás trabajadores no alcancen más de 5 centavos la hora. Jevons también podía, en forma igualmente consecuente, decir que "los salarios son, irrefutablemente, el efecto y no la causa del valor del producto".[36]

Pero ni Cairnes, ni Nicholson, ni Taussig, tienen este recurso. Estando obligados a sostener la doctrina clásica de la homogeneidad del factor trabajo y de su concurrencia en el interior de los límites nacionales, así como a la no-concurrencia general de los factores sobre el plano internacional, deben distinguir los intercambios interiores, en donde los que determinan los precios son las cantidades y las remuneraciones de los factores, de los intercambios exteriores en donde son los precios los que determinan las remuneraciones de los factores. Entonces, o bien son evasivos y ambigüos, como Cairnes y Nicholson, o siguen su razonamiento hasta el fin y admiten sin ambages, como Taussig, que los precios internacionales determinan los salarios no sólo en las ramas de exportación, sino también en aquellas que trabajan para el mercado interior, sin ninguna reserva en cuanto a la importancia relativa de unas y otras. He aquí un extracto significativo:

> ¿Cuál es la causa de los altos salarios monetarios? La respuesta no es difícil de encontrar. Los países con altos salarios monetarios son aquellos en los que el trabajo es eficiente en la producción de mercancías de exportación, y en los que las mercancías exportadas obtienen un buen precio en el mercado mundial. La escala general de los ingresos monetarios depende fundamentalmente de las condiciones del comercio internacional y únicamente de esas condiciones. La escala de los precios interiores le sigue.[37]

Lo que hay de excesivo en esta afirmación, y es lo menos que puede decirse, salta a la vista. Bastaría que un país, por lo demás pobre y subdesarrollado, poseyera un pequeño artículo de exportación que obtuviera un buen precio en el mercado mundial, para que el nivel general de salarios de este país fuese tan alto como el de cualquier otro.

Claro está, Taussig no incluye los salarios reales. Imagina que sólo subirán los salarios monetarios, mientras que los salarios reales permanecerán bajos a consecuencia del alza general de to-

[36] William Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, prefacio a la 2a. edición.
[37] Frank Williams Taussig, *Wages and Prices*, p. 510.

dos los precios interiores para permitir a la economía pagar los altos salarios monetarios iniciados por el sector de exportación. Pero es en este punto en donde comienzan las contradicciones y en donde el problema se vuelve inextricable, pues en las condiciones del libre cambio, de concurrencia perfecta, de convertibilidad de la moneda y de abstracción de gastos de transporte que se encuentran en el sistema de Taussig, ¿qué es lo que puede impedir a los consumidores proveerse en el extranjero en vez de pagar los precios superiores de la producción local? Si lo hacen, los precios de los productos locales bajarán, o bien subirán los salarios reales, lo cual es absurdo, ya que no hay ningún recurso para pagarlos (salvo el pequeño sector de exportación), o los precios del sector de exportación mismo bajarán, lo que es contrario a la afirmación según la cual los precios están determinados por la demanda exterior y no por las remuneraciones de los factores en el interior.

Por lo demás, toda una experiencia secular nos muestra que los salarios monetarios son altos en los países en los que los salarios reales son igualmente altos, aun si no existe una estricta proporcionalidad entre los dos y si los primeros aventajan a los segundos. Admitir la tesis de Taussig nos llevaría a admitir que, en ciertas condiciones del mercado mundial, los países pobres y con salarios bajos reales tendrían un nivel general de precios y una tasa general de salarios monetarios superiores a los de los países ricos y salarios reales altos.[38] Hasta donde sabemos, jamás ha habido un caso semejante desde que existe el mercado mundial.

Ohlin recusa la teoría de Taussig, pero al hacerlo cae en el eclecticismo: los salarios de las ramas de exportación no preceden en un sentido casual a los precios del mercado interior. Existe entre ellos interdependencia. Las condiciones generales de la oferta y la demanda en todas las industrias, es decir, el conjunto del sistema de los precios, determina todos los precios y todos los salarios. Por otra parte, la productividad del trabajo en la rama de exportación está en función de la intensidad de capital de esta rama y no se puede considerar más que la productividad marginal del trabajo. Pero esta productividad es ella misma una variable en el sistema de los precios, además de que no se le conoce estadísticamente, etcétera.

Nueve de cada diez veces un razonamiento ecléctico se vuelve un razonamiento circular. Se comienza por tomar la productivi-

[38] Un país pobre que tuviera salarios reales diez veces inferiores a los de un país rico tendría en ese caso un nivel general de precios más de diez veces superior al de este último, con el fin de tener salarios monetarios más elevados que éste.

dad como el determinante. Después se recuerda que en su sistema la productividad del trabajo —marginal o media— es la *rentabilidad* del trabajo, es decir, una función de los salarios y de los precios. Entonces no se puede determinar a unos sin que los otros estén dados. Y se encuentra uno así en un callejón sin salida del que se busca salir por los caminos nebulosos de la interdependencia y el agnosticismo estadístico.

La tesis de Taussig no era original. Ya en 1830, Senior había afirmado que el nivel general de los salarios monetarios en un país estaba determinado por los salarios que el trabajo podía ganar en las ramas de exportación, y los niveles comparativos de los salarios entre las ramas de exportación de los diferentes países estaban determinados por los precios comparativos de los productos de exportación de esos países en el mercado mundial.[39]

Esta doctrina ha sido seguida por P. J. Stirling y después desarrollada por H. von Mangoldt. Consciente o inconscientemente la han seguido la mayoría de los economistas ortodoxos de los países occidentales. En cuanto a los economistas marxistas, una cierta inhibición parece impedirles aventurarse en un terreno que Marx no tuvo tiempo de explorar: el comercio exterior. Se atienen al *abc* de la economía política marxista y clásica que excluye toda influencia del nivel general de los salarios sobre los valores, olvidando un poco que no se trata de valores sino de precios de producción y que Marx y los clásicos admitían que aun en el interior de la nación las fluctuaciones de los salarios influyen sobre los precios de equilibrio.[40]

Lo notable es que, cuando no se trata de la relación de precios del intercambio sino de su contrario —la concurrencia entre países—; cuando la amenaza de una depresión en el interior empuja a los estados a vender lo más posible y no al mayor precio posible, entonces los responsables de la política económica de los gobiernos de los países ricos y aun los economistas prácticos, si no es que también los economistas puros, no dudan en hablar del "*dumping* social" de parte de los países pobres y aun de tomar medidas de protección contra los países con salarios bajos. Una gran parte de la política proteccionista de los Estados Unidos está inspirada en este principio. Todas las barreras aduanales levantadas antes de la última guerra en los países industrializados de Occidente y las prohibiciones que atacaban las

[39] Nassau Senior, *Three lectures on the cost of obtaining money*, 1830, pp. 11-30.

[40] En el último esquema presentado con anterioridad, los valores han permanecido iguales a pesar de la modificación de los salarios, pero los precios de producción han variado.

mercancías japonesas, y que ahora se han atenuado sin llegar a desaparecer, se justificaban por la misma consideración.[41]

Cuando se trata de importar café o plátanos, que los países ricos mismos no producen, y cuyos bajos precios no pueden ser, por consecuencia, más que puro beneficio para el comprador, se repudia, en virtud de los sanos principios de la racionalidad económica, toda idea de un alza artificial de los precios, y se rechaza toda referencia a los bajos salarios de los productores ya que, según los mismos principios sanos y puros, esos salarios no son la causa sino el efecto de los precios. Pero cuando, por azar, a los países pobres se les ocurre exportar productos como las telas de algodón indias o los transistores japoneses, que ya forman parte de una rama tradicional de los países ricos, entonces todos esos principios se olvidan alegremente y se encuentra que es muy justo que el país rico compense con barreras aduanales artificiales la diferencia, igualmente artificial, de los salarios, admitiendo en esta forma, de golpe y sin vacilar, que los salarios no son el efecto sino la causa de los precios.

Por añadidura —dice Guy de Lacharrière, quien hasta aquí no había dudado una iota de la doctrina ortodoxa en lo referente a la autenticidad de los precios del mercado, y que había colocado los cambios no-equivalentes en la categoría de las herejías marxistas, las que, como todos saben, son tan poco respetables que los sabios tienen la facultad de rechazarlas sin tomarse el trabajo de conocerlas y refutarlas—, esos bajos precios de fabricación [de los productos que compiten con los de los países ricos] no provienen, al menos principalmente, de una mayor racionalización de la producción, sino de la baja retribución de los obreros, de la utilización del trabajo de las mujeres y de los niños, de la ausencia o de la insignificancia de las prestaciones sociales, en suma, de un *dumping social.* Es entonces fácil, ahora que los intereses de los productores de los países ricos se ven perjudicados, acudir al recurso de la indignación que tan fácilmente evocan esos prácticos. En el mejor de los casos se trata del reencuentro de una productividad casi occidental con salarios todavía exóticos.[42]

Esta última frase es un hallazgo y se la agradecemos a Guy de Lacharrière. En efecto, es eso de lo que se trata: la conjunción de

[41] En la Asamblea General de la Unión de Industrias Textiles, llevada a cabo en 20 de diciembre de 1962 en París, dos ministros franceses, Jeanneney y Maurice Bakanowski declararon categóricamente que no se podría considerar la apertura de las fronteras a los productos textiles de los países con bajo salario.

[42] Guy de Lacharrière, *Commerce extérieur et sous-développement,* París, 1964, p. 131.

una productividad occidental y salarios exóticos. Como ya lo decíamos en 1962, "de la capacidad del hombre subdesarrollado para manejar las herramientas de nuestra época, mientras que está aún lejos de tener las necesidades de nuestra época, es en último análisis de donde proviene la ganancia excesiva del intercambio desigual".[43]

Pero si esta conjunción hace que el precio de los tejidos indios de algodón y de los barcos japoneses sea anormalmente bajo, ¿por qué el precio de los plátanos o del café no lo es igualmente siendo que en esas producciones los salarios son también exóticos y la productividad indiscutiblemente superior a la occidental?[44]

"Competencia desleal de salarios bajos", "trabajo empobrecido", "*dumping* social", etc., inundan la literatura contemporánea mientras que la economía pura continúa imperturbablemente enseñando que son los salarios los que dependen de los precios y no a la inversa.[45]

En los tiempos en que los salarios variaban de un país a otro de 1 a 2 o aun de 1 a 3 y de 1 a 4, era quizá legítimo suponer que las fluctuaciones del mercado de las mercancías pudieran estar en la base de esas variaciones. Pero desde que los salarios varían de 1 a 20 o de 1 a 30 y que sólo varían en el espacio, estando dotados, por lo contrario, de una rigidez extrema en el tiempo, en donde se registra sólo una tendencia lenta y lineal y prácticamente ninguna oscilación, es necesario admitir que existen oportunidades para que varíen según las leyes que les son propias, y que es posible, por consecuencia, que constituyan la variable independiente del sistema.

[43] Ponencia en la Sorbona, 6a. sec. del E.P.H.E., el 18 de diciembre de 1962, publicada en *Problèmes de Planification*, núm. 2.

[44] ¿Se ha pensado alguna vez lo que costaría el cultivo de plátano o café en Flandes o en la Renania?

[45] Aun Ohlin acepta que hay un poco de verdad en el argumento del trabajo "subretribuido", pero afirma que el daño que el libre intercambio puede infligir a un factor de producción es necesariamente menor que la ganancia de los demás, lo que da la posibilidad de medidas de redistribución.

Sin embargo, hay otros economistas que encuentran que, teniendo en cuenta la productividad, los salarios del sector industrial son más elevados en los países subdesarrollados que en los otros (E. Gannage, *Économie du développement*, p. 309).

Surge entonces la duda de cómo pueden esos productos hacer una competencia leal o desleal a los países desarrollados. La confusión en este capítulo llega a su límite.

III. PERECUACIÓN DE LAS GANANCIAS SIN IGUALACIÓN DE LAS TASAS

1. *Generalidades*

La perecuación no significa en modo alguno que la tasa de ganancia sea siempre la misma. "Hay perecuación —decía Ricardo— aun si existen diferencias, y si éstas, en la estimación de los interesados, corresponden simplemente a una ventaja real o imaginaria."

Un elemento exógeno y agregado, como una prima de riesgo añadida, por ejemplo, a las ganancias del capital en los países en vías de desarrollo, no impide la perecuación. Si la prima de riesgo en Brasil es + 1/2 en relación con los Estados Unidos, y la tasa general de ganancia de este último país es de 10%, la perecuación se produce en el momento en que la tasa de ganancia en Brasil alcanza el 15%. A 16% los capitales deben moverse de Estados Unidos a Brasil y a 14% deben llevarse de Brasil a Estados Unidos.

Sismondi había notado diferentes grados en esta perecuación, pero antes que él Turgot había dado una imagen más expresiva:

> Los diferentes empleos de los capitales rinden así productos muy desiguales; pero esta desigualdad no impide que influyan recíprocamente los unos sobre los otros y que se establezca entre ellos una especie de equilibrio, como entre dos líquidos de peso desigual que se comunicaran por la parte inferior de un sifón invertido en el cual ocuparan las dos ramas; *no se mantendrían a nivel, sino que la altura de uno no podría aumentar sin que el otro también subiera en la rama opuesta.*[46]

Una perecuación de este género, sobre la base de tasas de ganancias desiguales, surge, por ejemplo, de las cifras sumarias de H. Feis, que indican los rendimientos de la Bolsa de París, entre 1878 y 1911:

TASA DE RENDIMIENTO MEDIO EN %

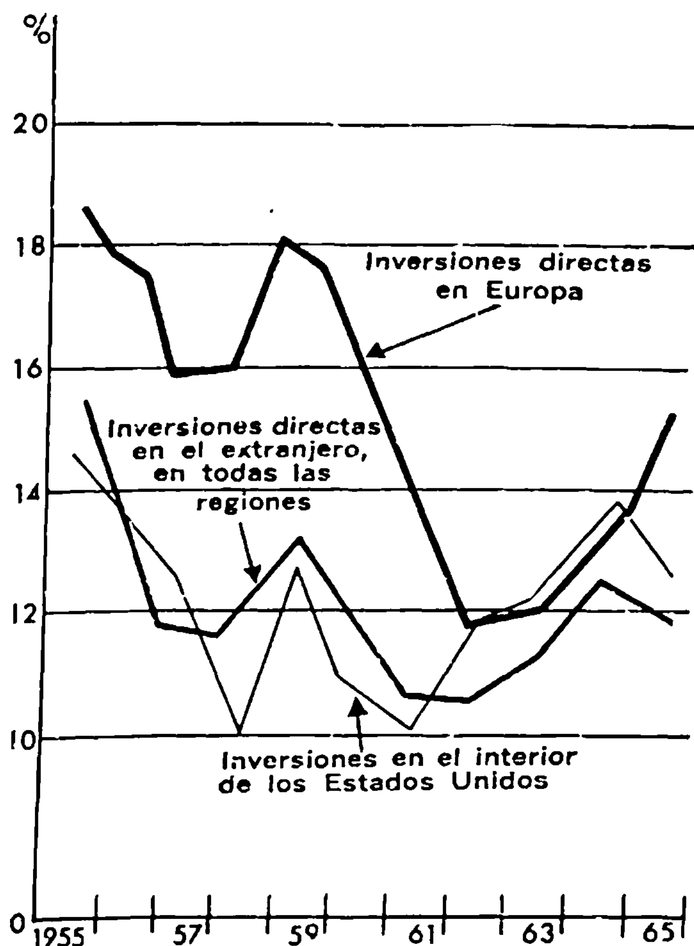
Año	*Títulos franceses*	*Títulos extranjeros*
1878	4.12	5.50
1903	3.13	4.20
1911	3.40	4.62[47]

[46] Subrayado por nosotros. A.R.J. Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses,* 1766.

[47] H. Feis, *Europe the World's Banker, 1870-1914,* Yale University Press, 1930, p. 45.

FIGURA 1

RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES DEL CAPITAL DE LOS ESTADOS UNIDOS



FUENTE: *Survey of current business*, septiembre de 1966.

Como se puede observar, la diferencia a favor de los títulos extranjeros permanece, en este período de un tercio de siglo, notablemente estable: 100/298 en 1878, 100/292 en 1903, y 100/278 en 1911.

La misma perecuación aparece en la gráfica anterior representando la evolución de los rendimientos de las inversiones norteamericanas en el interior y el exterior de los Estados Unidos. Las curvas de las inversiones directas en el extranjero —en todas las regiones—, por una parte, y de las inversiones interiores en los Estados Unidos, por la otra, acusan un paralelismo notable y una diferencia despreciable de 1955 a principios de 1965. La curva de las inversiones directas en Europa se separa sensiblemente de las dos otras durante el primer período, pero se les une en 1961 y las sigue de cerca desde entonces. Las altas y las bajas de las tres curvas coinciden en el tiempo (véase gráfica, *supra*).

2. *La fórmula de transformación del valor en precio de producción no se modifica*

Volvamos a tomar nuestro ejemplo numérico:

A salarios iguales

País	K Capit. total comprometido	c Capit. const. cons.	v Capit. variable	p Plusvalía	V Valor $c+v+p$	R Costo de producción $c+v$	g' Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	g Ganancia $g'K$	L Precio de producción $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	$33\frac{1}{3}\%$	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

A salarios desiguales

País	K	c	v	p	V	R	g'	g	L
A	240	50	100	20	170	150	$33\frac{1}{3}\%$	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

Supongamos ahora que B, país subdesarrollado, de bajo salario, tiene en cambio una tasa de ganancia doble a la de A. Esto no nos impedirá de ningún modo calcular los precios de producción internacionales. En este caso, para encontrar la tasa de ganancia de A, debemos comparar el total de la plusvalía (120) a la suma del capital comprometido en A y del doble del capital comprometido en B, $(240 + (2 \times 120) = 480)$. Entonces, la tasa de ganancia de A será de 25% y la de B de 50%. O sea:

País	*K* Capit. total compro- metido	*c* Capit. const. cons.	*v* Capit. varia- ble	*p* Plus- valía	*V* Valor *c+v +p*	*R* Costo de pro- duc- ción *c+v*	*g'* Tasa de ganancia*	*g* Ganancia *g'K*	*L* Precio de pro- duc- ción *R+g*
A	240	50	100	20	170	150	25%	60	210
B	120	50	20	100	170	70	50%	60	130
	360	100	120	120	340	220		120	340

* $g'a = \frac{\Sigma p}{Ka + 2Kb}$, $g'b = \frac{2\ \Sigma p}{Ka + 2Kb}$

El siguiente paso es igual aquí al que se sigue cuando hay una diferencia en la intensidad del trabajo. Así como dos horas de trabajo menos intenso equivalen a una hora de trabajo más intenso, en igual forma una unidad de capital cuenta por dos en la fórmula de la formación de los precios de producción, si se invierte en un país en el que la tasa de ganancia debe ser el doble de la tasa media.

Así, en vez de encontrar:

$$\text{Ganancia de A} = \frac{120 \times 240}{240 + 120} = 80, \text{ o sea } 33\ 1/3\%$$

$$\text{Ganancia de B} = \frac{120 \times 120}{240 + 120} = 40, \text{ o sea } 33\ 1/3\%$$

Se tendrá:

$$\text{Ganancia de A} = \frac{120 \times 240}{240 + (2 \times 120)} = 60, \text{ o sea } 25\%$$

$$\text{Ganancia de B} = \frac{120 \times (2 \times 120)}{240 + (2 \times 120)} = 60, \text{ o sea } 50\%$$

De donde resulta que las diferencias eventuales de la tasa de ganancia entre los países en donde abunda el capital y los países subdesarrollados no impide en ninguna forma la formación de

un precio de producción mundial, en tanto que esas diferencias están predeterminadas por factores exógenos y no varían en función de los factores endógenos que determinan las variaciones de la tasa general de ganancia. Una cierta prima de riesgo o prima de expatriación que el capital puede exigir para invertirse en los países lejanos, constituye a menudo un factor exógeno semejante. La incidencia cuantitativa de una prima semejante sobre los términos de intercambio es despreciable. En la medida en que existe, no puede enjugar más que una ínfima parte de la desigualdad del intercambio. Pero, independientemente de su incidencia cuantitativa, la sobreganancia que el capital exigiría eventualmente en las zonas subdesarrolladas, sólo modifica los parámetros del modelo y en nada cambia las leyes de su funcionamiento.[48]

3. *¿Puede la diferencia de las tasas de ganancia compensar la diferencia inversa de los salarios?*

La fórmula general de ganancia (*g*) de una rama *i* es:

$$g_i = \frac{(\Sigma p)\ K_i}{\Sigma K}$$

siendo *p* la plusvalía y *K* el capital comprometido en cada rama. La del precio de producción (*L*) de la misma rama *i* es:

$$L_i = c_i + v_i + g_i \qquad (1)$$

o

$$L_i = c_i + v_i + \frac{(\Sigma p)\ K_i}{\Sigma K}$$

siendo *c* el capital constante consumido y *v* los salarios por rama.

Si sólo tenemos dos ramas A y B y si suponemos que la tasa de salarios es superior en A de un coeficiente *r* y la tasa de ganancia superior en B de un coeficiente *q*, entonces:

$$v_a > v_b \qquad (2)$$

[48] No es ésa la idea de algunos marxistas que afirman que si no hay tasa de ganancia internacional rigurosamente uniforme no puede haber precio de producción internacional. (Cf. por ejemplo: Gunther Kohlmey, *Teoría del valor internacional*, Curso de la Academia de Ciencias Económicas de Berlín oriental.)

$$\frac{v_a}{v_b} = r \qquad (3)$$

$$g_a = \frac{(p_a + p_b)\, K_a}{K_a + qK_b}$$

$$g_b = \frac{(p_a + p_b)\, q\, K_b}{K_a + q\, K_b}$$

Si, para eliminar la influencia de la composición orgánica, suponemos que los capitales comprometidos son iguales, entonces tendremos:

$$g_a = \frac{(p_a + p_b)\, K}{K + qK}$$

$$g_b = \frac{(p_a + p_b)\, qK}{K + qK}$$

en donde

$$\frac{g_b}{g_a} = q \qquad (4)$$

y como q se supone superior a la unidad

$$g_b > g_a$$

Por otra parte:

$$g_a + g_b = \frac{(p_a + p_b)\, K}{K + qK} + \frac{(p_a + p_b)\, qK}{K + qK} =$$

$$= \frac{(K + qK)\,(p_a + p_b)}{K + qK}$$

entonces

$$g_a + g_b = p_a + p_b \qquad (5)$$

La suma de las ganancias es igual a la suma de las plusvalías, lo que constituye el fundamento de la fórmula marxista de transformación de los valores en precios de producción.

Los precios de producción serán:

$$L_a = c_a + v_a + g$$

$$L_b = c_b + v_b + qg$$

Si, para medir la influencia respectiva de los salarios y de las ganancias, suponemos al capital constante consumido igual en las dos ramas, entonces, para que la diferencia de las ganancias compense la diferencia inversa de los salarios, hace falta –habiendo supuesto ya composiciones orgánicas iguales– que los precios de producción A y B sean iguales. Entonces es necesario que:

$$c_a + v_a + g = c_b + v_b + qg$$

Como $c_a = c_b$ se puede decir que:

$$v_a + g = v_b + qg$$

o

$$v_a - v_b = qg - g \qquad (6)$$

Y también se puede decir que:

$$v_a - qg = v_b - g = n$$

Resulta que:

si $$v_a + v_b > qg + g$$

entonces $$n > 0$$

si $$v_a + v_b < qg + g$$

entonces $$n < 0$$

En todos los casos $v_a - n = qg$ y $v_b - n = g$
En consecuencia se puede escribir:

$$\frac{v_a - n}{v_b - n} = \frac{qg}{g} \qquad (7)$$

Pero sabemos que si a una fracción cuyo numerador es mayor que el denominador –y es éste nuestro caso según la desigualdad

(2) anterior— agregamos a los dos miembros una suma igual, el valor de la fracción disminuye, y si deducimos una suma igual, el valor de la fracción aumenta. En consecuencia si n es positivo, es decir, si:

$$v_a + v_b > qg + g$$

entonces:

$$\frac{v_a}{v_b} < \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

y remplazando el segundo miembro según el (7) anterior:

$$\frac{v_a}{v_b} < \frac{qg}{g}$$

o

$$\frac{v_a}{v_b} < q$$

o según el (3) anterior

$$r < q$$

Si n es negativo, es decir si $v_a + v_b < qg + g$ entonces

$$\frac{v_a}{v_b} > \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

y remplazando el segundo miembro según el (7) anterior,

$$\frac{v_a}{v_b} > \frac{qg}{g}$$

o

$$\frac{v_a}{v_b} > q$$

o

$$r > q$$

Finalmente si $v_a + v_b = qg + g$, es decir, si $n = 0$, entonces:

$$\frac{v_a}{v_b} = \frac{v_a - n}{v_b - n}$$

y remplazando, según (7)

$$\frac{v_a}{v_b} = \frac{qg}{g}$$

o

$$r = q$$

Pero como $qg + g = p_a + p_b$, según (4) y (5), remplazando en ambas partes se obtiene:

Si $\Sigma v = \Sigma p$ entonces $r = q$
si $\Sigma v > \Sigma p$ entonces $r < q$
si $\Sigma v < \Sigma p$ entonces $r > q$

Se puede decir entonces que, permaneciendo las demás cosas iguales, para que el exceso de ganancia compense en los términos de intercambio de los países subdesarrollados la deficiencia de los salarios, es preciso que su tasa de ganancia sea la tasa general multiplicada por un coeficiente superior a la unidad e inversamente proporcional a la tasa media de plusvalía $\Sigma p/\Sigma v$. Si la tasa media de plusvalía es igual a 1, la relación de las tasas de ganancia debe ser igual a la relación de las tasas de salarios. Si la tasa media de plusvalía es superior a 1, la relación de las tasas de ganancia podrá ser inferior a la relación de las tasas de salarios. Y si la tasa media de plusvalía es inferior a 1, la relación de las tasas de ganancia debe ser superior a la relación de las tasas de salarios.

Como en la práctica la tasa media de plusvalía no es superior a 1, se necesitaría, para que hubiera compensación, que la tasa de ganancia particular del país con bajos salarios fuera, en relación con las tasas de ganancia del país con salarios altos, *al menos* lo que la tasa alta de salarios es a la tasa baja.

Cuando se piensa en las diferencias de las tasas de salarios en el mundo contemporáneo, se ve de inmediato que es ilusorio contar con una compensación por la diferencia positiva de la tasa de ganancia de los países subdesarrollados, suponiendo aun que una diferencia semejante existe.

En el ejemplo que damos en el párrafo precedente, en el que los salarios en A se suponen 5 veces más altos que los de B, habría sido preciso, en una compensación orgánica igual, una tasa de ganancia en B cinco veces superior a la tasa de ganancia en A,

para que los precios de producción permanezcan lo que son cuando hay igualdad de salarios y tasas de ganancia. O sea:

A salarios y tasas de ganancia iguales

País	*K* Capit. total comprometido	*c* Capit. const. cons.	*v* Capit. variable	*p* Plusvalía	*V* Valor $c+v+p$	*R* Costo de producción $c+v$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* Ganancia $g'K$	*L* Precio de producción $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	25%	60	170
B	240	50	60	60	170	110		60	170
	480	100	120	120	340	220		120	340

A salarios y tasas de ganancia desiguales

A	240	50	100	20	170	150	8 1/3%	20	170
B	240	50	20	100	170	70	41 2/3%	100	170
	480	100	120	120	340	220		120	340

Y no se trata sino de parámetros muy moderados. Los salarios en A sólo son 5 veces más altos que en B. Si fueran, por ejemplo, diez veces más altos, como a menudo ocurre en la realidad, habría sido necesario, para que hubiera compensación, que la tasa de ganancia en B alcanzara alturas aún más irreales.

IV. ALGUNAS POSICIONES AL MARGEN DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

1. *La tesis Singer-Prebisch*

Las posiciones que contradicen la teoría oficial de los salarios —como variable dependiente de los precios— son poco numerosas. De esta manera es dudoso que pueda considerarse como una contradicción semejante la célebre tesis de Singer-Prebisch.

En pocas palabras, esta tesis comprueba que los frutos del progreso técnico pueden ser distribuidos, bien a los productores, o bien a

los consumidores. En los países desarrollados el progreso técnico de las ramas manufactureras produce un aumento de los ingresos y en los productores de víveres y de materias primas una caída de los precios.

Así pues, considerando que se trata de productos primarios o productos secundarios, el aumento de la productividad se traduce en una baja de los precios o en un alza de los salarios y de las ganancias. Pero si la que condiciona esta alternativa es la naturaleza del producto, esto implica que la variable independiente del sistema sigue siendo el estado de la demanda, ya que, en tanto que valores de uso, los productos sólo se diferencian, desde el punto de vista económico, por el tipo de demanda que suscitan. El hecho de poner de un lado de la barrera los productos primarios y del otro los productos manufacturados sólo puede justificar la impresión de que la tesis Singer-Prebisch es, en último análisis, una reformulación sofisticada de la doctrina en boga según la cual, por razones indefinidas, la primera categoría de productos encuentra siempre y en todas partes una demanda menor que la segunda. Es esto lo que Guy de Lacharrière llama "la inferioridad fundamental del comercio de los productos de base, en relación al de los productos manufacturados".[49]

La baja elasticidad-ingreso de los productos primarios (ley de Engel) —dice en suma Singer—, reforzada por los ingresos superiores de las naciones industrializadas y la reducción de las materias primas por unidad de producto, provocan considerables bajas de precio, no sólo cíclicas sino también estructurales. "Esto es, quizá, el grano legítimo de verdad en la afirmación que reprocha a la inversión extranjera de tipo tradicional el formar parte de un sistema de imperialismo económico y de explotación." [50]

Es cierto que entre los factores que determinan los efectos opuestos del progreso técnico, respectivamente en los países desarrollados y en los países subdesarrollados, se encuentra, como

[49] Fue Nurkse el primero que formuló esta doctrina en seis puntos: 1] La producción industrial en las economías desarrolladas se desplaza de la industria ligera a la industria pesada, en donde el consumo de materias primas es menor. 2] La parte de los servicios en el producto social total aumenta en esas mismas economías. 3] La elasticidad-ingreso de la demanda para los productos agrícolas es muy débil. 4] Los países desarrollados tienen, sobre todo, el recurso del proteccionismo agrícola. 5] La técnica moderna realiza economías sustanciales sobre las materias naturales. 6] Los productos sintéticos remplazan y compiten con los productos naturales. Cf. Ragnar Nurkse, *Patterns of Trade and Development*, Oxford, 1962.

[50] H. W. Singer, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*, en *The American Economic Review*, 1950, vol. XL, pp. 479-80.

Singer lo cita, la presión diferencial de los salarios provenientes de una eficacia diferente en la organización de los factores. Pero, como lo hace notar Kindleberger, este argumento es superfluo. "Si se estableciera definitivamente que las elasticidades de la demanda para los productos de los países subdesarrollados son más bajas que las elasticidades de los productos de los países desarrollados, bastaría para explicar por qué los términos de intercambio son lo que son."[51] En efecto, no se logra ver con claridad lo que podría lograr una actitud más dinámica de los factores ante una estructura deficiente de la demanda exterior, si es que es la demanda la que determina los precios.[52]

Tampoco se comprenden las razones para limitar la aplicación de la "ley" en el caso único de un progreso técnico y de un aumento de la productividad. Desde hace numerosos decenios, y quizá siglos, la técnica de la producción del whisky no ha avanzado un solo paso.[53] La de los grandes vinos franceses tampoco.

[51] Ch. Kindleberg, *The Terms of Trade*, Londres, 1956, p. 247.

[52] Singer habla algunas veces de salarios y otras de factores en general. La ausencia de toda distinción entre el salario y la ganancia, que le permite no tomar posición sobre la movilidad del capital y la perecuación o la ausencia de ella en las ganancias, es particularmente molesta. Pues si la falta de organización impide a los obreros el obtener provecho de una coyuntura favorable y retener en el país, bajo la forma de un aumento de salarios, las ganancias de la productividad, ¿qué impide que los empresarios las retengan bajo la forma de sobreganancias? Si se trata de la perecuación de las ganancias, habría sido necesario decirlo, pues es algo que contradice las ideas expresadas y modifica los elementos del problema. Se puede decir lo mismo de todos aquellos que han seguido más o menos fielmente la tesis Singer-Prebisch, escogiendo entre producción y mercado y subrayando el punto que más les interesa. Así por ejemplo, P. Moussa: "...El deseo de altos salarios entre los obreros de los países industrializados ha sido sin duda motivado por un cierto deterioro de los términos de intercambio para los países subdesarrollados. Pues los asalariados se han esforzado en confiscar la plusvalía debida al progreso técnico, y lo han logrado en gran medida... De manera que si el beneficio del progreso técnico permanece en los países industriales, se debe en ...gran medida a que al pasar es capturado por el mundo obrero... los adversarios... de los términos de intercambio, son los asalariados occidentales y los campesinos de los países subdesarrollados". *Les Nations prolétaires*, p. 18.

La alusión a los "campesinos de los países subdesarrollados" constituye un plagio paralelo a la tesis de A. Lewis que trataremos más adelante. Se trata de una mano de obra ilimitada, proporcionada por el sector de autosubsistencia y que, por su concurrencia, impide a los trabajadores del sector de exportación gozar de los frutos del progreso técnico.

[53] Al parecer, los fabricantes de whisky en Escocia son refractarios a cualquier innovación a tal punto que llegan a la superstición. Se rehusan aun a modernizar equipos tan neutros como pueden serlo los polipastos y las carretillas, temiendo que una innovación, cualquiera que sea, pudiera cambiar el gusto del whisky, que se apoya, según se dice, en imponderables.

Sin embargo, esos productos se venden a un precio que es suficiente para remunerar a los obreros a la tasa de salarios de Europa noroccidental, y a sus capitalistas a las tasas de ganancia de todo el mundo. No es ése el caso de los textiles, a pesar de los equipos ultramodernos de Egipto, India o de Hong-Kong. El colmo de la paradoja, según la tesis de Singer-Prebisch, pero un caso perfectamente normal según la nuestra, es que los países europeos de antigua tradición en esta rama se orientan en la actualidad —es decir, desde que ha sido acaparada por los países subdesarrollados— hacia las fabricaciones semiartesanales de arte y lujo, en las cuales pueden continuar obteniendo precios remuneradores por una mano de obra que exige 20 ó 30 veces el salario del obrero egipcio o indio, a pesar del hecho de que estos últimos tienen a su disposición telares automáticos de último modelo.[54]

El mismo Singer proporciona el alcance de la deficiencia de su tesis cuando habla del deterioro particular de la relación de precios del intercambio de Inglaterra en los primeros años de posguerra:

[54] Hay entre las "African Prints" —telas impresas con grandes motivos multicolores sobre un fondo vivamente colorido que toman su nombre debido a su gran consumo en África negra— una variedad superior y más cara que se llama "wax prints".

Una capa de cera consolida los colores y realza su brillo. Ésa era la especialidad de Inglaterra y Holanda. En un momento dado, India y Japón iniciaron su fabricación por medio de instalaciones perfeccionadas y precios sin competencia. Entonces Inglaterra y Holanda decidieron cambiar y se lanzaron a la fabricación de "wax block prints", cuya única diferencia es que se imprimen a mano, por medio de grandes sellos que los obreros pasan uno a uno sobre la tela. No pueden distinguirse de las otras más que por las irregularidades del dibujo de las que están exentas las telas impresas mecánicamente. Pero esta diferencia es suficiente para que la aristocracia de las mujeres africanas pague por las "wax block prints" un precio de tal manera superior al de las "wax prints", que sus fabricantes pueden remunerar la mano de obra a las tasas británica u holandesa.

Si se realiza la industrialización del tercer mundo, un día se podrá ver cambiar locomotoras o maquinaria del Congo o de Indonesia por tulipanes holandeses, encajes de Brujas o confecciones parisienses, a una tasa que permita a Europa pagar sus salarios y el tercer mundo los suyos. Y que no se nos venga a decir que una cierta artesanía de alta calidad constituye justamente una de esas "superioridades fundamentales" del comercio exterior de los países desarrollados, descubiertas apenas recientemente por la ciencia económica, pues los tapices persas no dejan de ser el producto, y quizá el más exquisito, de una artesanía inimitable, que por lo demás disfruta evidentemente de una elasticidad-ingreso de las más altas; sin embargo, el precio que obtienen en el mercado internacional no permite a sus productores sobrepasar el nivel de la más elemental subsistencia.

Indudablemente es un hecho notable el que en un mundo sediento de bienes de capital, y mientras que sus dos más importantes competidores directos habían sido eliminados, Inglaterra haya podido sufrir una relación de precios del intercambio desfavorable en los años de 1945 a 1948.

Singer sólo encuentra una explicación a esta "paradoja": "Incapacidad de Inglaterra para explotar la situación de la posguerra". ¿Qué tipo de incapacidad? ¿Qué repentina parálisis atacó los factores —los mejor organizados del mundo— de un país que ha dispuesto de siglos de dominación para elaborar a su arbitrio los más finos métodos de explotación comercial? ¿Qué aberración hizo que ese país haya podido regalar al extranjero una parte del "valor mercantil" de sus bienes de capital exportados, en una coyuntura tan excepcional?

Singer no proporciona ninguna respuesta a estas preguntas; eso es tanto como decir que no explica su "paradoja". Sin embargo, basta invertir la causalidad, admitir que los salarios no son el efecto sino la causa de los precios, mientras que las ganancias se determinan por la tasa general media, para que desaparezca la paradoja y todo se aclare.

La Inglaterra de 1945 debía escoger entre los términos de intercambio y la expansión. Los dos ya no eran conciliables para una economía de competencia, y ella escogió el camino de la expansión. Se instauró una política de austeridad, la libra fue revaluada en el mercado interior, y tanto indirectamente, a consecuencia de la diferencia real del cambio, como directamente, a nombre de esa política, los precios y los salarios nominales fueron bloqueados en el interior del país. Los clientes de Inglaterra han sacado provecho (relativamente) de este último bloqueo. Así, en un momento en el que el mundo tenía la mayor necesidad de bienes de capital, Inglaterra era el único país que podía proporcionarlos, ya que sus competidores tradicionales, y sobre todo Alemania, se encontraban fuera del circuito, y entre los artículos industriales sólo los "bienes de capital" estaban en baja. Estos "bienes de capital" constituyeron durante este período la mayor parte de las exportaciones inglesas, los términos de intercambio de ese país se deterioraron en el mismo momento en que la de los otros países industriales permanecían invariables, o aun, como en el caso de Francia, mejoraban ligeramente, a pesar del alza de las materias primas y de los productos agrícolas.

Raúl Prebisch, a pesar de una elaboración más fina de la tesis común, no añade mucho a lo esencial:

...Si los precios hubieran sido reducidos en proporción al aumento de la productividad, la reducción habría sido menor para los productos primarios que para los productos manufacturados... Los beneficios del progreso técnico, en esta forma, hubiesen sido distribuidos igualmente a través del mundo de conformidad con las premisas implícitas en el esquema de la división internacional del trabajo.

Si el aumento del ingreso en los centros industriales y en la periferia era proporcional al aumento de sus respectivas productividades, la relación de precios entre productos primarios y manufacturados hubiese sido la misma que la que resultara de *una disminución de los precios en estricta proporción con la productividad.* En vista de la productividad más alta de la industria, la relación de los precios hubiera evolucionado en favor de los productos primarios... Ya que... de 1870 a 1930 esa relación ha evolucionado, de hecho, en contra de los productos primarios, es evidente que, en el centro, el ingreso de los empresarios y de los factores productivos aumentó relativamente más que la productividad, mientras que, en la periferia, el aumento del ingreso fue menor que el de la productividad. En otras palabras, mientras que los centros guardaban el beneficio total del desarrollo técnico de sus industrias, los países periféricos les transferían una parte de los frutos de su propio progreso técnico.

La razón de esta diferencia es que,

durante la reanudación, una parte de las ganancias es absorbida por el aumento de los salarios, provocado por la competencia entre los empresarios y por la presión de los sindicatos. Cuando las ganancias deben ser reducidas durante la depresión, la parte absorbida por los aumentos de los salarios pierde su fluidez, en el centro, a causa de la bien conocida resistencia hacia una disminución de los salarios. La presión repercute entonces hacia la periferia, con una fuerza mayor que aquella que se hubiera ejercido si las limitaciones de la competencia no hubiesen vuelto rígidos los salarios y las ganancias del centro... La ausencia característica de organización entre los obreros empleados en la producción primaria les impide obtener aumentos de salarios...[55]

Hay pues una alternancia de causa y de efecto. Lo que hace subir los precios durante la alta coyuntura es el mercado. El aumento de los salarios y las ganancias sigue según el esquema ortodoxo. Pero lo que les impide volver a caer durante la baja coyuntura es la rigidez de los salarios y de las ganancias. Sin embargo, esto sólo es valedero para el centro. En la periferia, los salarios y las ganancias siguen siempre los precios, tal como debe ser.

[55] Raul Prebisch, *The Economic Development of Latin America*, Nueva York, 1950, pp. 8, 10, 13. Subrayado por mí.

Aun con esta limitación, la tesis constituye, indudablemente, una seria alteración a la doctrina dominante según la cual los factores sufren pasivamente los precios objetivos y, salvo un monopolio efectivo, no hay nada que hacer en contra de la omnipotencia de la demanda sobre el mercado mundial. Pero bajo esta forma, ésta no es todavía una tesis de trabajo y sus autores no han intentado ninguna demostración teórica.

Además, Prebisch concluye considerando como factores últimos de los precios la elasticidad-ingreso de la demanda y la no-uniformidad del progreso técnico. En último análisis, Prebisch encuentra que lo que distingue a los productos primarios de los productos manufacturados es la elasticidad-ingreso, agravada sólo en el caso de la disparidad tecnológica.

Con semejante conclusión, la alteración de la que hablábamos antes no es sino una inconsecuencia del razonamiento. Y es esto lo que Kindleberger no deja de señalar:

> No pueden existir elementos de monopolio sobre los mercados de los factores de los diferentes países, actuando sobre los términos de intercambio, fuera de los elementos de monopolio existentes sobre el mercado de las mercancías. Si la oferta y la demanda exteriores son elásticas, la política nacional de los precios y los salarios no puede tener ningún efecto sobre los términos de intercambio. Toda diferencia entre las políticas de precios y salarios de dos países afectará sus balanzas de pagos, y por ese rodeo probablemente sus tasas de cambio, pero la relación de precios del intercambio permanecerá inalterada...
>
> Si la oferta y la demanda exteriores son inelásticas, las diferencias de política de precios y de salarios pueden aportar un cambio en los términos de intercambio... pero es dudoso que sean los elementos del monopolio al nivel de los factores, más que aquellos al nivel de las mercancías, los responsables de la modificación.

Hay que convenir que, en tanto que las premisas de la teoría dominante no hayan sido discutidas, es Kindleberger el que tendrá la razón sobre Prebisch.

Según Prebisch, el beneficio de un aumento uniforme de la productividad de todas las ramas de una economía nacional se traduce en un aumento de los salarios y es, por consecuencia, retenido en el país. Por lo contrario, como los salarios se ajustan a la productividad marginal, una gran disparidad en la productividad hace que los sectores que avanzan transfieran el fruto de su productividad diferencial al extranjero por el deterioro de los precios.

¿Qué viene a hacer entonces la elasticidad-ingreso de la demanda dentro de este sistema de causas y efectos que parece completo

y suficiente? La elasticidad-ingreso de la demanda hace que el centro pueda consagrarse de preferencia a la industria, la cual goza de una homogeneidad tecnológica, mientras que la periferia está obligada a consagrarse a las dos, si quiere emplear su mano de obra excedente, cayendo así en la disparidad tecnológica.

Hubo un tiempo en que los economistas se sentían obligados a justificar sus posiciones, cuando ellas contradecían aunque fuera un poco las posturas existentes. Hoy se contentan con enunciarlas. Según los clásicos y la conciencia común de los hombres (lo que se llama sentido común), el salario no depende de la productividad de la rama en la que trabaja el obrero, sino de la de las ramas que le proporcionan sus bienes de consumo. En esta forma, cada vez se liga, más o menos estrechamente, con el precio de uno o algunos de los artículos representativos de este consumo. Ayer el pan, hoy el bistec, mañana puede ser el automóvil o la televisión. Naturalmente que esta concepción hace abstracción de la acción sindical y es posible que los obreros de una industria exportadora, bien organizados, se aprovechen de una buena coyuntura para obtener una mejora de su salario, cuando ni el precio del pan, ni el del bistec, ni el de la habitación, se han alterado, o más aún, no han bajado. Pero decir que, necesariamente, por la sola acción de la ley de la uniformidad del progreso técnico, esta mejora es mayor que el aumento de las productividades de la agricultura, la ganadería y la construcción, mientras que los precios de los bienes de consumo obrero bajan, es demasiado original para no precisar de explicaciones más amplias.

Si fuera el grado de uniformidad del progreso técnico el que cuenta y no su nivel, entonces el monocultivo constituiría la condición ideal para los altos salarios. Entonces Venezuela, que consagra una parte tan grande de su esfuerzo productivo a la extracción del petróleo (en donde, por lo demás, el progreso técnico ha sido considerable) debería tener salarios más elevados que los Estados Unidos en donde se vuelve a encontrar la más grande diversificación y, en consecuencia (teniendo en cuenta sobre todo el peso específico de los servicios), la más grande disparidad tecnológica.

A fines del siglo XVIII y a principios del XIX, Inglaterra se encontró exactamente en esta situación de desarrollo tecnológico desigual. La industria exportadora avanzaba a saltos y brincos, mientras que la agricultura, aunque muy buena en términos absolutos, estaba relativamente estancada. Esto produjo el efecto opuesto al teorema de Prebisch. Los salarios subieron, y subieron tanto que provocaron la más viva reacción de los industriales, quienes exigieron, y finalmente obtuvieron, la revocación de las

leyes sobre los cereales, a fin de que la importación hiciera bajar los precios de los bienes de subsistencia para los obreros y que cesara la presión de alza sobre los salarios.

¿Cómo sortea Prebisch todas esas contradicciones? Tomando los salarios a veces como la causa, a veces como el efecto. Supone que es la productividad de *cada* rama la que determina en primer lugar los salarios, lo que aparentemente —no da una explicación clara a este punto— lo lleva a pensar que, en el caso de una disparidad tecnológica, los salarios del sector primario tienen tendencia a bajar. Esto impide a los precios de ese sector subir a pesar de la baja productividad, y permite, por carambola, al sector industrial avanzado, bloquear los salarios a pesar de la alta productividad. Este bloqueo provoca a su vez una baja de los precios en ese sector exportador y una transferencia de valor al extranjero.

Encontramos aquí el prototipo del razonamiento circular. Prebisch busca una causa para una cierta evolución de los precios mundiales. Cree encontrarla en una determinada evolución de los salarios condicionada por una cierta evolución de la productividad. Ahora bien, la productividad no puede influir en ningún caso en los salarios sino *mediante los precios*. Yo soy un obrero en la fabricación de transistores. Una mejora técnica hace que produzca dos aparatos diarios en vez de uno, mientras que mi colega, que trabaja en una zapatería, continúa produciendo un par de zapatos diarios. Para que este acontecimiento tenga algún significado para mí, que me permita considerarlo como una coyuntura favorable y formular reivindicaciones, hace falta necesariamente que la tasa de intercambio de los transistores contra los zapatos sea tal que mi empresa obtenga más beneficios que antaño. Sin esto, no existe ningún mecanismo de transmisión de efecto de la productividad de una rama a los salarios de la misma rama.[36] Pero esto supone los precios como dados con anterioridad a los salarios, mientras que nosotros hemos procedido a determinar los precios por los salarios.

2. *Arthur Lewis*

Entre los economistas no-marxistas, sólo Arthur Lewis, hasta donde conocemos, ha roto explícitamente con la concepción tradicio-

[36] Por el contrario, existe un mecanismo de trasmisión de la productividad de las ramas que producen bienes de consumo para los obreros a los salarios de todas las ramas, porque el aumento de esta productividad disminuye el mismo valor de la fuerza de trabajo. Pero este efecto, enunciado

nal. Ustedes dicen —declara sustancialmente— que los salarios del sector exportador siguen las fluctuaciones de los precios mundiales. Pero ¿cómo pueden subir esos salarios en caso de un aumento de la productividad y de una buena demanda, si el país dispone de una reserva prácticamente ilimitada de mano de obra excedente en su sector de auto-subsistencia? En el momento en que el salario industrial procure al obrero más bienes de los que el campesino puede producir con su trabajo personal, en su pueblo, el campesino dejará la tierra y se transformará en obrero de una fábrica. En esas condiciones el salario del sector exportador, cualquiera que sea el nivel tecnológico de ese sector y el estado de la demanda mundial, debe ajustarse necesariamente a la cantidad de productos que el hombre puede sacar de la tierra en las condiciones de baja productividad, que son las de la agricultura de auto-subsistencia.

Supongamos que dos países —A y B— producen alimento pero no lo comercian. "A" produce también acero y "B" produce también hule. Si B puede liberar un número ilimitado de trabajadores de la producción de alimento de subsistencia, los salarios en B serán iguales al producto medio (no marginal) en alimentación. Igualmente en A, el salario no puede caer abajo de lo que corresponde a la productividad de su rama alimenticia. Si simplificamos y suponemos que el trabajo es el único factor de producción, y que el trabajo de una jornada produce:

en A, 3 unidades de alimentación o 3 unidades de acero

en B, 1 unidad de alimentación o 1 unidad de hule

entonces las ganancias en A serán tres veces las de B (la diferencia de la productividad en la rama alimentación y los términos de intercambio será: 1 unidad de alimentación = 1 unidad de acero = 1 unidad de hule. Supongamos ahora que la productividad aumenta en la industria del hule de B, de manera que el trabajo de una jornada ahora produce 3 unidades de hule. Esto es excelente para los obreros de A, en vista de que ahora 1 unidad de acero comprará 3 unidades de hule. Pero esto no hará ningún bien a los trabajadores de B (salvo en la medida en la que ellos mismos compren el hule) ya que sus salarios continuarán siendo 1 unidad de alimentación".[57]

Arthur Lewis sigue una muy vieja idea en estos razonamientos. La encontramos bosquejada en Malthus cuando éste compara la fertilidad de los suelos y los respectivos salarios en América y

por los clásicos y por Marx, y confirmado por la experiencia, conduce a resultados opuestos a aquellos de la tesis de Prebisch.

[57] Arthur Lewis, *Economic Development with ultimited supplies of Labour*, p. 442.

Europa.[58] La volvemos a encontrar en Chevalier y Brassey siempre a propósito de América:

Los salarios no pueden permanecer durante largo tiempo en un bajo nivel en los Estados Unidos, mientras que el trabajador pueda emigrar junto con su familia del siniestro empleo de la fábrica a la vida libre de las planicies del oeste.[59]

En tanto que los norteamericanos tengan ese vasto dominio del oeste, fondo común en el que cada quien, mediante el trabajo, puede obtener para sí mismo una buena herencia, la depreciación de la mano de obra no será de temer...[60]

Pero es Silvio Gesell el que ha dado la formulación científica: "El ingreso del trabajo en suelo franco determina el salario de los trabajadores del campo y por lo tanto el nivel general de los salarios".[61]

Lo que sin embargo es original en A. Lewis es la idea del empleo de esta ley para resolver los problemas del deterioro constante y estructural de los términos de intercambio de los países débilmente desarrollados:

Tenemos aquí la clave del problema para saber por qué el producto tropical es tan barato. Tomemos, por ejemplo, el caso del azúcar. Se trata de una industria en la que la productividad es muy elevada cualquiera que sea el criterio biológico. Es también una industria en la que el producto por hectárea se ha casi triplicado durante los últimos 75 años; tasa de crecimiento de productividad sin paralelo en las otras industrias importantes del mundo y, ciertamente, no en la producción del trigo. Sin embargo, los trabajadores del azúcar continúan caminando descalzos y habitando tugurios, mientras que los trabajadores del trigo gozan de los niveles de vida más altos del mundo. La razón estriba en que los salarios del azúcar están ligados al hecho de que los sectores de autosubsistencia de las economías tropicales están capacitados para proporcionar a la industria del azúcar todos los trabajadores que necesite a salarios que son bajos porque la producción per cápita de alimento tropical es baja. A pesar de lo productiva que

[58] Cf. Thomas Robert Malthus, *Principles of Political Economy*, 2a. ed., Londres, 1836, cap. IV, secc. I, p. 219.

[59] Thomas Brassey, *Foreign Work and English Wages considered with reference to the Depression of Trade*, 1879, p. 147.

[60] Michel Chevalier, *Lettres sur l'Amérique du Nord*, carta XIII.

[61] Silvio Gesell, *L'ordre économique naturel*, 1a. ed., Berlín, 1911. Trad. Félix Swinne, París, 1948, p. 45. ¿Qué suelo es franco? Evidentemente sólo puede ser aquel que no vale la pena de ser apropiado, no excediendo su producto al salario del trabajador. Nuevamente un ejemplo de razonamiento circular. El suelo franco determina el salario, el cual determina a su vez al suelo franco...

pueda llegar a ser la industria azucarera, el beneficio afluye a los compradores en la forma de precios muy bajos. (Sin contar a los capitalistas que invierten en el azúcar puesto que sus ganancias no están determinadas por la productividad de la rama azucarera, sino por *la tasa de ganancia general del capital*. . .).[62]

Esta última frase es la más revolucionaria. A. Lewis no parece dudar de ello y la pone entre paréntesis. Es una lástima. Pues es superando ese paso —la perecuación de las ganancias en el plano internacional— como la tesis de Lewis adquiriría coherencia. En efecto, si los salarios son bloqueados a un nivel muy bajo, por razones que les son propias, alguien debe ganar la diferencia. Ese alguien sólo puede ser el capitalista o el consumidor. Si es el capitalista, hay quizá explotación o mala distribución en el interior de la nación, pero no hay intercambio desigual en el plano internacional. Si es el consumidor (extranjero), hay despojo entre las naciones.

Si ahora el capitalista no puede sacar provecho (al menos a largo plazo) debido a la competencia de los capitales y a la perecuación de las ganancias, sólo nos queda el consumidor, y para que este último obtenga beneficios será preciso que los precios bajen.

Bajo esta reserva no hay nada criticable en la tesis de Lewis, salvo que es demasiado restrictiva para servir como teoría general. Se limita al caso de la existencia de un sector de autosubsistencia con bajo rendimiento. Este factor, aun siendo a menudo concomitante, no es el único que provoca una diferenciación de salarios de país a país.

Es quizá esta limitación de la tesis de Lewis en el caso de las economías duales la que le ha impedido tener un eco mayor. Ya hemos hablado de P. Moussa que se ha inspirado en algunos pasajes de *Les Nations Prolétaires.* También Myrdal se refiere explícitamente a ellos:

> Por todo el tiempo que no haya escasez de mano de obra —a un precio que sólo sobrepase por un margen convencional el mínimo vital— el beneficio de las alzas de productividad de la mano de obra tenderá a ser transferido a los países industriales importadores, mientras que toda alza de productividad similar en los países desarrollados estará enteramente reservada a aumentar las remuneraciones de sus factores de producción.[63]

[62] Subrayado por nosotros.
[63] Cf. Gunnar Myrdal, *Une économie internationale*, P.U.F., 1968, p. 329.

Linder se inclina también, a veces imperceptiblemente, hacia la tesis de A. Lewis, cuando declara que aun si el sector exportador se desarrolla en seguida de la disminución o la extinción del sector de competencia de las importaciones, trabajando con "una oferta ilimitada de trabajo", el ingreso de equilibrio per cápita permanecerá invariable en los dos sectores.[64]

Esto es poco más o menos lo que vemos como reacción al teorema de A. Lewis. Otra limitación es la condición planteada por un aumento de la productividad en el sector de exportación, que es la misma que la de la tesis Singer-Prebisch de la que ya hemos hablado bastante.

3. *El marxismo y el intercambio desigual*

De una manera general y en conjunto, los economistas marxistas no han podido resolver la contradicción aparente entre un deterioro secular de los términos de intercambio de la ley del valor-trabajo que, en el marco de sus hipótesis fundamentales, no admite más desigualdades que las accidentales.

La teoría del valor-trabajo ya fue modificada por Marx con el teorema de los precios de producción, pero Marx, bien se sabe, no tuvo tiempo de ir más lejos, para elaborar eventualmente una nueva modificación por la transformación de los precios de producción nacionales en precios de producción internacionales. Esto quizá explique lo anterior.

Sin embargo existen en *El capital* bastantes alusiones fragmentarias a la influencia que tendría en los precios internacionales una diferenciación eventual de los salarios de país a país:

> Una subida parcial o local de los salarios —es decir, una subida que sólo afecta a determinadas ramas concretas de producción— puede traducirse en un alza local de precios de los productos de estas ramas [lib. 2, cap. XVII, tomo II, p. 305].

Siendo la primera proposición: "una subida parcial o *local* de los salarios", no alteraríamos el sentido del pasaje si modificamos la segunda y la tercera como sigue: "es decir, una subida que sólo afecta a determinadas ramas concretas de producción *o a ciertas regiones del país,* puede traducirse en un alza local de precios de los productos de estas ramas *o de estas regiones o países*".

[64] Staffan Burenstain Linder, *An Essay on Trade and Transformation,* Estocolmo, 1961, pp. 41-2.

Cuando, por el contrario, el alza de los salarios es un fenómeno local, cuando sólo se produce en determinadas ramas de producción en virtud de circunstancias especiales, puede operarse un alza nominal [?] correspondiente de los precios de estas mercancías... representa un medio de compensar las distintas cuotas especiales de ganancia con la cuota general" [lib. 3, cap. L, tomo III, p. 802].

...este país entregue más trabajo materializado en especie del que recibe [lib. 3, cap. XIV, tomo III, p. 237].

...Cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos países distintos... la misma cuota de ganancia expresa en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía [lib. 3, cap. III, tomo III, p. 82].

Este último pasaje es quizá el más significativo para descubrir la orientación del proyectado libro sobre el comercio exterior que Marx no tuvo tiempo de escribir. En sus fórmulas de precios de producción, Marx había siempre supuesto, hasta aquí, una tasa generalmente igual de plusvalía. Aquí, al hablar de dos países diferentes, por vez primera, introduce la hipótesis de tasas de plusvalía diferentes. Tasas de plusvalía combinadas con "la misma tasa de ganancia" significa salarios diferentes y perecuación de las ganancias, lo que conduce directamente a la conclusión que se desprende de los esquemas expuestos anteriormente, a saber, que la diferencia de los salarios, no pudiendo repercutir sobre las ganancias, repercute sobre los precios.[65]

Finalmente, en el primer libro de *El capital,* Marx admite formalmente que el valor de la fuerza de trabajo varía no sólo a través del tiempo, sino también de país a país (lib. I, cap. IV, tomo 1, p. 124).

No obstante —fuera de algunos autores, por lo demás poco numerosos, que han planteado el problema de la diferencia de la composición orgánica de los capitales como fuente estructural

[65] En el capítulo VIII del mismo libro 3, Marx da un esquema con diferentes tasas de plusvalía:

Europa: $84\ c + 16\ v + 16\ p = 116$
Asia: $16\ c + 84\ v + 21\ p = 121$

Curiosamente es Asia la que tiene la más baja tasa de plusvalía, 25%, contra 100% para Europa. Pero aquí la finalidad de Marx es un poco diferente. Consiste en demostrar que aun en el caso en que la tasa de plusvalía no fuera la misma, la diferencia de la composición orgánica de los capitales habría provocado, si el mecanismo de la perecuación de las ganancias no existiera, diferencias en las tasas de ganancia, que pueden aun tener un sentido opuesto al de la diferencia de las plusvalías.

única de no-equivalencia, y que será el tema del capítulo IV— los economistas marxistas, por lo general, o bien se han detenido al margen de la no-equivalencia provista ya por los costos comparativos de Ricardo, o bien se han limitado a estudiar los accidentes, en especial las fluctuaciones de los precios y los efectos del monopolio, algunos llegando hasta a negar formalmente que pueda jamás existir una transferencia unilateral de valor de un país a otro, por la única causa de las leyes económicas.

Muchos economistas marxistas, sobre todo los de los países socialistas, cuando hablan de intercambio no-equivalente, tienen sobre todo a la vista un reparto desigual de las ventajas que resultan de los costos comparativos ricardianos. Para ilustrar esta concepción, tomemos un esquema cualquiera, por ejemplo el de Graham, que tiene la ventaja de la simplicidad:

El país A produce en 10 horas 40 unidades de trigo o 40 relojes.

El país B produce en 10 horas 40 unidades de trigo o 30 relojes.

La tasa de cambio equitativa, según esta concepción, sería algo así como 40 unidades de trigo = 35 relojes. Más de 35 relojes por 40 unidades de trigo constituiría un intercambio desigual en detrimento de A y menos de 35 relojes por 40 unidades de trigo constituiría un intercambio desigual en detrimento de B (los límites son $40\ r > 40\ t > 30\ r$). Es evidente que, a una tasa de 30 relojes por 40 unidades de trigo, el país A sigue ganando algo especializándose en los relojes, y a la tasa de 31 relojes por 40 unidades de trigo, el país B sigue ganando algo al especializarse en el trigo, aunque, según un caso u otro, el cambio se considere como desfavorable para A o para B. En esta perspectiva, el intercambio desigual no representaría una verdadera pérdida, sino una falta de ganancia.

Entre los iniciadores de esta rehabilitación de Ricardo en la doctrina de los países socialistas, se puede citar a M. Rakowski en Polonia en 1950 y, sobre todo, a Gunther Kohlmey en 1954 en Alemania oriental.

En su curso de la Academia de Ciencias Económicas de Berlín oriental, *La teoría del valor internacional,* G. Kohlmey, al invocar las ventajas comparativas ricardianas, ventajas relativas, y el efecto de su reparto, ventajas y desventajas absolutas, comprueba que la división internacional del trabajo ofrece ventajas relativas para todos los países que participan en ella, pero ventajas y desventajas absolutas respectivamente para los países débiles y los países avanzados.

Viliam Cerniavsky es más explícito: "Siempre resulta una eco-

nomía de trabajo para las dos partes, aun si el intercambio tiene lugar en términos desiguales, aun si ciertos países pagan siempre menos en trabajo nacional el trabajo de los demás".[66] Y en otra parte: "El intercambio no-equivalente permite, sin embargo, a todos los que lo realizan, una economía de trabajo".[67]

La similitud entre los términos es demasiado grande para no existir en esos pasajes una inspiración directa del siguiente pasaje de Marx: "Y aun considerando la teoría de Ricardo.. tres jornadas de trabajo de un país pueden intercambiarse por una sola jornada de cualquier otro... En ese caso, el país rico explota al país pobre, *aun si este último gana con el intercambio*".[68]

La forma en que se expresa Marx: "*aun considerando la teoría de Ricardo*", muestra claramente que, en materia de intercambio desigual, tenía en su pensamiento otra cosa que la que podría surgir de esta teoría. Pero esta *otra cosa* Marx no tuvo tiempo de decirla y entonces, más que aventurarse fuera de los costos comparativos de Ricardo, lo que tenía serios riesgos intelectuales, se limitó a reformular escudándose en la autoridad del maestro, lo que Marx comprueba *ya* de hecho como intercambio desigual en la teoría ricardiana, y que no es otra cosa que una nimiedad del problema que se encuentra *también* en la teoría de Ricardo.

Fuera de esta desigualdad ricardiana, y de la diferenciación de la composición orgánica, de la que trataremos en el capítulo IV, los marxistas en general no aceptan ninguna otra no-equivalencia *estructural* de los precios mundiales, lo que es bastante notable cuando se piensa en todos los que toman los intercambios no equivalentes como un invento marxista.

Por lo tanto es natural que un partidario de la teoría subjetiva del valor se sienta enteramente cómodo en presencia de los términos de intercambio. El fenómeno que llamamos intercambio desigual no debe preocupar a aquel que jamás ha pedido al intercambio ser igual a lo que sea. Si la equivalencia es un fenómeno *ex post* del mercado, no existe más equivalencia que no-equivalencia en sí.

No es lo mismo para un marxista que cree en la existencia de un precio abstracto de equilibrio y para quien la formación del valor es un proceso de la producción y no un proceso del mercado. Si acepta la existencia de un movimiento secular de los precios

[66] Viliam Cerniavsky: *Problèmes d'efficacité économique du commerce extérieur*, en *Czechoslovak Economic Papers*, 1959, p. 113.

[67] *Fragen der volkswirtschaftlichen Rentabilität des Aussenhandels*, en *Wirtschaftswissenschaft*, mayo-junio de 1957, p. 490.

[68] K. Marx, *Histoire des doctrines économiques*, Éd. Costes, tomo VII, p. 93.

que trasciende los ciclos, debe encontrarle una ley y conciliar a continuación esta ley con la teoría del valor-trabajo, lo que no es una empresa muy fácil. Si, por lo contrario, sumerge el intercambio desigual en las tinieblas exteriores de las "fluctuaciones" a las que no puede responder la teoría, puede consagrarse sin riesgo a todos los análisis estadísticos y empíricos que desee sobre el efecto pernicioso que la anarquía del comercio mundial capitalista puede tener sobre el desarrollo económico de los países atrasados.

Los economistas no-marxistas tienen entonces mucha facilidad para encontrar el remedio a las fluctuaciones en una política "josefista" de fondos de compensación en donde las vacas gordas compensan naturalmente a las vacas flacas.

En cuanto a la acción de los monopolios de los que hablan frecuentemente los autores marxistas, este problema se encuentra tan alejado de nuestro tema como toda otra forma de despojo directo de los países débilmente desarrollados por los países ricos y fuertes.

Por otro lado, ciertos autores marxistas encuentran que los monopolios no pueden contar como factor de no-equivalencia ya que hacen estragos a ambos lados de la barrera. "Es posible —dice Kohlmey en su curso— que los estados jóvenes queden en desventaja por los precios mundiales capitalistas. Pero es también de pensar, y se produce realmente, que las empresas estatales de esos países, que han tomado el relevo de los monopolios extranjeros expropiados, hayan heredado igualmente el sobreprecio de exportación. A propósito de esto recordamos una vez más que generalmente en los mercados mundiales capitalistas los precios de las materias brutas y de los combustibles son precios de monopolio, al mismo título que aquellos de los productos manufacturados".

> Aun el precio de monopolio —escribe J. Mervart, economista checoslovaco—, no resiste la duración de un ciclo (5 años), ya que a la larga el precio mundial se ajusta al valor de la mercancía y constituye pues el precio más justo, y lo único que conviene hacer es prevenirse contra las perturbaciones que podrían ocasionar esas fluctuaciones.[69]

Finalmente, otros marxistas rechazan categóricamente toda idea de despojo por la no-equivalencia de los precios. Paul Baran considera que los términos de intercambio sólo pueden tener una influencia despreciable pues, dice, de todas maneras, en caso de un alza de precio de un producto exportado por un país del tercer

[69] Josef Mervart, *Problèmes théoriques de la formation des prix dans le commerce entre pays socialistes*, en *Études Économiques*, núm. 139, 1962.

mundo, no es la economía nacional sino las grandes sociedades exportadoras las que obtienen provecho por aumentar la distribución de los dividendos en el extranjero.[70]

Ante una proposición tan asombrosa de parte de un economista que se ha fijado la tarea de analizar todas las formas de explotación, no es posible evitar el pensar que Baran ha buscado desembarazarse lo más pronto posible de un tema molesto. ¿En qué se apoya para decir que la diferencia de los precios iguala al aumento de los dividendos? Que un cierto número de sociedades de exportación constituyen verdaderos enclaves en los países débilmente desarrollados, es un hecho; pero de ahí a reducir en dividendos la totalidad del diferencial de los precios del comercio exterior del conjunto de los países subdesarrollados, hay un cierto margen que no se debe franquear tan fácilmente. En *Problèmes de Planification* núm. 2 tomamos como ejemplo la Unión Minera de Katanga, una de las sociedades más colonialistas que existen. De las cifras que citamos entonces resultaba que el alza del cobre de 1956 ha representado un superávit de entradas para el Congo de 25 millones de libras. Ahora bien, los dividendos de esta sociedad para 1956 apenas rebasaron en 900 000 libras los de 1955 y en 7 millones de libras los de 1957.

La misma posición negativa es tomada por P. Sweezy, cuando declara que el comercio entre dos países bien puede afectar la distribución del valor producido en el interior de uno o de todos los países, pero que no puede transferir el valor de uno a otro.[71] Así como ya hemos tenido ocasión de decirlo, la posición de P. Sweezy está condicionada por su inquebrantable fidelidad al postulado de la no concurrencia de los capitales en el plano internacional.

Finalmente, y fuera de aquellos que han situado el intercambio desigual en la diferencia entre valores y precios de producción y sobre lo que hablaremos en el capítulo IV, no conocemos más que un solo marxista que haya tomado posición a favor de una alteración de los precios mundiales en detrimento de los países pobres por consecuencia de los bajos salarios de esos países. Se trata de Henri Denis en su artículo *L'évolution séculaire des termes de l'échange* en los *Cahiers de l'I.S.E.A.* (Serie P, núm. 7).[72]

[70] P. A. Baran, *The Political Economy of Growth*, Nueva York, 1957, p. 232.

[71] P. M. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, 1956, 1a. ed., 1942, p. 290.

[72] Habiendo aparecido este artículo en enero de 1963, o sea, algún tiempo después de mi disertación en la Sorbona (E.P.H.E.) que tuvo lugar el 18 de diciembre de 1962, se puede decir que las dos tesis fueron formuladas simul-

Este artículo concuerda con lo esencial de nuestra propia tesis, pero trata el trabajo como el factor único y estudia los precios sin ninguna liga con la perecuación de las ganancias y sin ninguna referencia al precio de producción de Marx. Esta circunstancia limita considerablemente el alcance de este interesante texto.

táneamente. Ninguna comunicación existía enrte el profesor H. Denis y yo antes de esta fecha y es su artículo, por una parte, y la aparición del núm. 2 de los *Problèmes de Planification* por la otra, la que nos dio oportunidad de conocernos.

3

EL SALARIO

I. EL SALARIO Y LA LEY DEL VALOR

1. *La posición clásica*

Estudiando en los dos capítulos precedentes la formación de los precios de equilibrio —al primero en el plano nacional y al segundo sobre el plano internacional—, hemos mostrado que, en la correspondencia salarios-precios relativos, no son los salarios los que varían en función de los precios, sino los precios en función de los salarios. Sin embargo, si el salario es una variable independiente del sistema, ¿cuáles son los elementos primarios que lo determinan? ¿Cuál es su lugar, no sólo respecto a los precios relativos de un cierto lugar y un cierto tiempo, sino también respecto al conjunto de los factores económicos de un sistema cerrado y durante la evolución del sistema? Hasta aquí hemos tratado este problema en forma fragmentaria y al capricho de nuestros diferentes razonamientos. Es tiempo de ocuparnos de este problema de una manera más sistemática.

Considerando que el salario es el precio del trabajo, Adam Smith confundía la cantidad de trabajo contenida en una mercancía con la que esta mercancía podía comprar. Ricardo lo critica con acritud. Esta confusión podría ser indiferente, dice sustancialmente, si las dos magnitudes fueran iguales. Pero ellas no lo son en forma alguna. Y no sólo no son iguales sino que sus variaciones son independientes una de la otra. Supóngase, continúa, que por cualquier razón (mala cosecha, agotamiento de tierras, etc.) los bienes de subsistencia duplican su valor. ¿Se puede decir que se cambiarán por el doble de trabajo, es decir, que los salarios reales disminuirán a la mitad mientras que se les supone irreducibles?

> La alimentación y los artículos de primera necesidad habrían aumentado en ese caso un 100 por ciento, si se les evalúa por la *cantidad* de trabajo necesario para su producción, *mientras* que no habrían aumentado de valor, si se les mide por la cantidad de trabajo por la que se *cambian*.[1]

[1] *On principles, etc.*, ed. 1817, cap. I, p. 9 (subrayado por Ricardo).

Pero si el salario es el precio del trabajo, si el trabajo es una mercancía como cualquier otra, y si, como lo afirma Ricardo, la cantidad de trabajo contenida en una mercancía no es igual a la cantidad que esta mercancía compra, entonces se viola el principio del intercambio de equivalentes y la ganancia se convierte en el efecto exclusivo de esta violación, o sea en un simple engaño.[2] Adam Smith, al identificar la cantidad de trabajo contenido en una mercancía con la que esta mercancía podía comprar, salvaba el principio de la equivalencia, pero escamoteaba la ganancia. Ricardo mostraba correctamente que la cantidad de trabajo que podía comprar una mercancía era superior a la cantidad necesaria para su producción, a lo que agregaba que es justamente esta diferencia la que constituye la ganancia, pero con el mismo razonamiento destruía la regla de la equivalencia, sin proporcionar ninguna explicación para esta excepción.

Sobre esta base se fundó la crítica social de Robert Owen y de los saintsimonianos, crítica utópica en la medida en que intentaba suprimir la ganancia sin tocar el modo de producción, y que daba la ventaja a los detractores, quienes podían refutar no sólo a los utopistas sino al mismo Ricardo, mostrando a qué aberraciones podía conducir la teoría del valor-trabajo.

Por otro lado, esos mismos detractores no han tardado mucho en descubrir la falla del razonamiento ricardiano. Si el valor del trabajo es el salario natural, o sea una cierta cantidad de mercancías, y si el valor de toda mercancía es la cantidad de trabajo necesaria para producirla, se deduce de ello que el trabajo mide su propio valor y que existe identidad entre el determinante y el determinado.

2. *La posición marxista*

Fue necesario que llegara Marx para salir de ese círculo vicioso. Los precios de todas las mercancías tienen la tendencia, dice Marx, a ajustarse a sus valores.[3] El salario no es una excepción a la regla. Pero la mercancía que el salario compra no es el trabajo sino la fuerza de trabajo del obrero. El trabajo, denominador común y medida del valor de todas las mercancías, no es mercancía en sí mismo y por consecuencia no tiene valor. En las rela-

[2] Intercambio de equivalentes en los límites de la competencia de los factores. En los intercambios internacionales, faltando esta competencia, el intercambio es desigual, como ya lo demostramos en el capítulo anterior.

[3] Se prescinde aquí de la existencia de un segundo factor y de la transformación de los valores en precios de producción.

ciones de producción capitalistas, lo que se convierte en una mercancía, lo que se vende y lo que se compra es, de algún modo, el hombre mismo, su fuerza vital, la energía acumulada que lo vuelve apto para trabajar durante un cierto número de horas: su fuerza de trabajo.

Para ser conservada, esta fuerza tiene necesidad de una cierta cantidad de sustancias, de las cuales algunas son proporcionadas gratuitamente por la naturaleza y otras son producidas por el trabajo humano. Ella vale, por lo tanto, la cantidad de trabajo necesario para producir esas sustancias. No hay aquí círculo vicioso. El trabajo no mide su propio valor, sino el de la fuerza de trabajo.

Lo anterior no es un artificio de análisis, ya que las dos cantidades no son iguales. El tiempo de trabajo que un hombre puede proporcionar es, generalmente, más largo que el que es necesario consagrar para producir las sustancias que este hombre debe absorber para ser capaz de proporcionarlo. La diferencia constituye la fuente de la ganancia.

Así pues, el capitalista no compra, en las condiciones normales, la fuerza de trabajo por debajo de su valor, y la ganancia no es un simple robo. Pero, al comprar la fuerza de trabajo a su valor justo, realiza una ganancia, ya que esta fuerza de trabajo es la única mercancía, entre todas las demás mercancías, que, al consumirse, produce un valor superior al de su propio costo de producción. Ella produce una *plusvalía*. El obrero funciona en cierta forma como una batería eléctrica a la que se carga y se descarga. Pero por el contrario de lo que ocurre con una batería ordinaria, la que al irse descargando proporciona menos corriente de la que se le ha inyectado, el obrero proporciona, al descargarse, más trabajo del que hay que gastar para volverlo apto para trabajar. Pero de la misma manera en que, cuando se carga la batería del automóvil, no se paga al técnico la corriente que se puede obtener de ella, sino la que consume, cuando se alquila un obrero no se le paga el trabajo que se puede obtener de él, sino el que ha sido gastado para producir su fuerza; para regenerar, por así decirlo, sus músculos, sus tejidos, sus nervios. Al igual que en las otras mercancías, el valor de la fuerza de trabajo es independiente de su valor de uso. Pero al ser el valor y el valor de uso incomparables en otras mercancías, éstas no pueden producir ganancia. La fuerza de trabajo es la única mercancía en la que el valor de uso consiste en la producción del valor; su costo de producción y el efecto de su consumo se vuelven comparables y su diferencia constituye la ganancia.

Sería ocioso interrogarse por qué razón ocurre de este modo. Si no fuera así, si el hombre tuviera necesidad para vivir de una cantidad de mercancías semejante a la que puede producir trabajando, el hombre no sería explotable, y no existiría ni ganancia, ni trabajo asalariado, ni relaciones capitalistas, ni aun acumulación y progreso económico. El solo hecho de que una de estas cosas exista prueba la validez de este razonamiento.

3. *Particularidades de la fuerza de trabajo como mercancía*

Sin embargo, hay en esto una trampa de la que es necesario cuidarse. A pesar de todas estas analogías, la fuerza de trabajo no es, a decir verdad, una mercancía como las otras. Para que todas las demás mercancías se produzcan es necesario, o bien trabajo solamente, o bien trabajo *y* materias primas. La fuerza de trabajo es la única mercancía para cuya producción *sólo* se necesitan materias primas y, cuando se habla de su valor en trabajo, es el trabajo incorporado en esas materias primas lo que se toma en cuenta. Así resulta que el valor de todas las mercancías depende de la productividad de sus respectivas ramas; la de la fuerza de trabajo depende de la productividad de otras ramas, especialmente aquellas que le proporcionan sus materias primas, y no tiene nada que ver con la productividad de la rama en la que ella misma se consume. En ninguna otra mercancía puede ligarse así el valor de una manera estructural con una cantidad determinada de otras mercancías. No se puede decir, *a priori,* que un automóvil es equivalente a una cierta cantidad de acero, y mucho menos a una cantidad de tejidos o de carne. Como en su producción interviene trabajo, más que materiales, la equivalencia varía según las variaciones de las productividades respectivas. Entre todas las mercancías, únicamente la fuerza de trabajo está íntima y estrechamente ligada a una cierta cantidad de valores de uso, cierta canasta de bienes. Esto se debe al hecho de que para producir la fuerza de trabajo *sólo* se necesitan valores de uso, y no trabajo directo.

En un mundo que ha vuelto todo convencional y abstracto, eliminando los valores de uso de su contabilidad; en un mundo en el que un empresario es considerado menos rico hoy en día con un *stock* de mil televisores de lo que era ayer con un *stock* de quinientos, por la única razón de que la productividad en esta rama se ha más que duplicado y el precio se ha reducido a menos de la mitad, o aun porque una tasa tan importante como ésta

fue suprimida; en un mundo en el que miles de operadores en la Bolsa, pasándose unos a otros trozos de papel hacen subir la acción IBM de tres centavos a seis dólares en unos meses, mientras que la empresa IBM, durante ese tiempo, está lejos de haber duplicado el capital; y cuando esos operadores hacen con eso que miles de accionistas, sin hacer nada, aun sin cambiar sus acciones, se convenzan, y aun convenzan a sus banqueros, sus acreedores y sus notarios, de haber ganado millones de dólares sin que nadie haya perdido un solo centavo, una única cosa los mantiene ligados a la realidad y puede en esta forma trasmitir sus variaciones y proporcionar el lastre de un elemento concreto a ese sistema alucinante; esto es el salario.[4]

[4] Isaac y Levy son dos joyeros instalados frente a frente en la misma calle. Un día Isaac compra por sólo diez dólares un collar de perlas finas. Va a jactarse ante Levy. Éste se queda maravillado. "Véndeme ese collar —suplica—; justamente acabo de prometerle uno parecido a mi esposa Rebeca, con éste ella estará encantada. Aquí tienes once dólares." Isaac se deja convencer. A mediodía cuenta el negocio a su esposa Sarah. "A las diez de la mañana —dice— compré un collar en diez dólares, a las diez y cinco se lo revendí a Levy en once dólares, Un dólar de ganancia en cinco minutos."

—Imbécil —le dice Sarah—. Sólo haces estupideces... Si Levy te compró ese collar en once dólares, es que se dio cuenta de que valía mucho más que eso. Ve rápidamente a recogerlo.

Temprano por la tarde, Isaac llega con Levy. "Levy —le dice— si eres amigo mío, revéndeme ese collar. Sarah me ha hecho una de sus escenas... Aquí tienes doce dólares."

Levy acepta, y esa noche cuenta la historia a Rebeca: "Esta mañana Isaac fue a venderme un collar en once dólares y por la tarde me lo volvió a comprar en doce. Me gané un dólar sin moverme de mi mostrador."

—Imbécil —le dice Rebeca—. Sólo haces estupideces. Si Isaac ha vuelto contigo para comprarte ese collar un dólar más caro, es que después se dio cuenta de que valía muchísimo más. Ve a recogérselo.

La mañana siguiente Levy deposita trece dólares en el mostrador de Isaac y vuelve a adquirir el collar. Al día siguiente toca el turno a Isaac quien lo compra por catorce dólares, y así siguieron.

Algunas semanas después, el collar fue vendido en veinticuatro dólares y se encuentra en poder de Isaac. Llega Levy y deposita ante él veinticinco dólares.

—El collar, le dice.

—Ya no hay collar —responde Isaac—. Ayer por la noche, antes de cerrar, pasó una norteamericana, se lo ofrecí en treinta dólares y lo compró.

Levy se desploma.

—¡Vendiste nuestro collar! Pero, desdichado, con ese collar, agradablemente, calmadamente, cada uno de nosotros ganábamos un dólar diario. ¡Y lo vendiste! ¡Nuestro medio de sustento!

Cuando se cuenta esta historia, generalmente la gente se ríe. La idea de que se pueda enriquecer sin producción ni enajenación les parece a todos divertida. Pero cuando se produce exactamente lo mismo en la Bolsa, con la única diferencia de que en vez de haber un Isaac y un Levy que se pasan

II. EL SALARIO. Y SUS DETERMINANTES

1. *Salario fisiológico o salario histórico*

La fuerza de trabajo es equivalente sólo en forma indirecta a una cierta cantidad de trabajo. Directamente y *a priori* equivale a una cierta cantidad de bienes. Esta equivalencia es inmutable en la medida en que es independiente al desarrollo diferencial de la técnica y del valor o precio de producción propios a esos bienes. Para que se modifique, es preciso que el hombre mismo cambie. Es preciso que altere lo que llama su *standing* de vida. Y este cambio es un proceso muy lento, tan lento como la evolución del medio social y cultural que condiciona las necesidades del hombre.

Los clásicos, a pesar de algunas raras alusiones fragmentarias y aisladas al factor histórico, generalmente no tomaban en cuenta más que la dimensión biológica de las necesidades del obrero. Bajo esta perspectiva, el valor de la fuerza de trabajo (y por tanto el salario) era un dato primario, a partir del cual se determinaba todo el mecanismo de la producción, la distribución y los precios.[5]

Marx, por el contrario, ha introducido explícitamente el factor histórico:

> ...el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre

mutuamente un collar, hay miles de Dupont y de Durant, que se pasan acciones, la gente toma todo esto en serio y aun se apresuran a fiarse de ello. Lo que era subjetivo e imaginario en el caso de dos individuos, se vuelve objetivo y real en el caso de un gran número de individuos.

[5] "También vemos a esta numerosa clase de la humanidad sometida a la misma suerte de un lado a otro del mundo. En los países calmados de Europa, el pueblo tiene pan porque no puede vivir sin ese alimento, y en aquellos países en los que las legumbres o los frutos pueden suplir en parte a éste, el pueblo está obligado a contentarse. En los climas en los que es necesario un buen vestido para protegerse, sus salarios son proporcionales a la necesidad de vestirse y alimentarse; pero en el Mediodía de Francia, si el calor permite evitar esta última precaución, el pueblo anda cubierto de andrajos, sin por esto recibir mejor trato en lo que respecta a su alimentación. En todas partes se ha calculado lo que le era exactamente necesario, para atribuir ese precio a su trabajo; y en medio de los tesoros indostanos, cuatro o cinco centavos por día son el salario del pueblo, ya que no le hace falta sino el arroz, el cual abunda en esa tierra. Si fuera posible que se llegara a descubrir un alimento menos agradable que el pan, pero con el que fuera posible sostener el cuerpo del hombre durante cuarenta y ocho horas, el pueblo pronto se vería obligado a no comer más que una vez cada dos días..." (Jacques Necker, *Sur la législation et le commerce des grains*, 4a. parte, cap. VII).

otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. *Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo.*[6]

A partir del momento en que se introduce en el valor de la fuerza de trabajo "un elemento moral e histórico", las coordenadas del modelo económico no dejan de tener influencia sobre el salario, ya que ellas constituyen la base del elemento moral e histórico en sí mismo. A primera vista se podría decir que, con Marx, el salario cesa de ser el dato primario como era para los clásicos y no se entiende bien cómo, desde ese momento, puede seguir siendo una variable independiente del sistema. El nivel del salario determina la ganancia, pero al acumularse esta última hace progresar la técnica y aumentar la productividad, lo que crea poco a poco las condiciones históricas y sociales de una transformación del hombre, de un cambio en sus necesidades, lo que comprende un alza del valor de su fuerza de trabajo y, por tanto, del salario.

Sin embargo, no se trata aquí de la interdependencia de los neoclásicos. El salario continúa determinando los precios relativos y los precios relativos no tienen efecto sobre el salario de equilibrio. Pues, "para un país y una época determinados, la medida necesaria de los medios de subsistencia está también determinada".

Es por esto por lo que ciertos marxistas que ligan el salario con la productividad están en el punto opuesto al pensamiento de Marx. Este razonamiento se desarrolla en la siguiente forma: en el mundo entero el "tiempo de trabajo necesario" es x.[7] Mientras más aumenta la productividad, más grande es la canasta de bienes producido por x. En consecuencia, el salario real —en la medida en que se ajusta al "tiempo de trabajo necesario"— está en función creciente y proporcional a la productividad.

Nada es más falso. El valor de la fuerza de trabajo no está determinado en primera instancia por un cierto número de horas, sino por una cierta canasta de bienes. Directamente, el aumento de la productividad no hace aumentar la canasta de bienes, sino que hace disminuir el tiempo necesario para producirlo. Indi-

[6] *El capital,* lib. I, cap., VI; tomo I, p. 124. Subrayado por nosotros.

[7] "Tiempo de trabajo necesario" en la terminología marxista es el tiempo que el obrero debe trabajar para producir un valor igual al valor de los productos que debe consumir para vivir y reproducirse.

rectamente, de manera mediata, la canasta de bienes se agranda al menos en su longitud. Contribuye a ello la lucha sindical y el efecto demostración. Hasta que las transformaciones cuantitativas de la productividad han sido suficientemente acumuladas para transformarse en cualitativas, o en otras palabras, cuando este crecimiento ha llegado a ser lo suficientemente fuerte y ha tenido la duración necesaria para modificar el estilo de vida de la sociedad y, por tanto, para modificar al hombre, por así decirlo, en sus determinantes biológicas, es cuando el valor de la fuerza de trabajo se modifica. Se trata de una interacción dialéctica.

2. *Salario de mercado y salario de equilibrio. Los mecanismos de la determinación*

La posición marxista, que constituye la base de nuestra tesis, difiere esencialmente de la de los clásicos, pero ambas son diametralmente opuestas tanto a la postura marginalista según la cual son los precios de las mercancías los que determinan los precios de los factores, como a la de los neoclásicos según la cual existe interdependencia entre las dos.

Para los clásicos todo estaba claro: a corto plazo la ley de la oferta y la demanda determinaba el precio del trabajo así como el de cualquier otra mercancía; era el salario de mercado. A largo plazo ese salario tendería a ajustarse al salario de equilibrio, que era igual al valor del "trabajo", o sea al valor de las mercancías necesarias al obrero para vivir y reproducirse. Pero, mientras que para las otras mercancías el equilibrio se operaba por transferencias de factores económicos de una rama a la otra, y el momento del equilibrio era aquel en el que esas transferencias cesaban, para la mercancía-trabajo el equilibrio se operaba por las fluctuaciones demográficas, y el momento del equilibrio era aquel en el que la población obrera dejaba de variar, no teniendo a su disposición ni más ni menos de lo que era necesario para subsistir y reproducirse al mismo nivel, que era al mismo tiempo aquel en el que la oferta de trabajo igualaba la demanda. Si, por lo tanto, los parámetros económicos influían sobre el salario de mercado, el salario de equilibrio era por lo contrario inmutable, basado sobre un factor puramente biológico, y entre ese salario y los factores económicos no podía haber ni dependencia o interdependencia en lo inmediato, ni interacción o relación de ningún tipo a través del tiempo. Como ya lo habíamos dicho en el capítulo anterior, un largo pasado de invariabilidad y de fijación del salario al nivel fisiológico de subsistencia aseguraba a la

tesis clásica su justificación histórica. En efecto, hasta el siglo XVIII y si hacemos abstracción de las fluctuaciones a corto plazo y del desequilibrio demográfico que siguió a la peste del siglo XIV, el salario real no había variado prácticamente ni en el espacio ni en el tiempo, al menos en los países que podía abarcar la investigación científica de la época.

En el espacio, no podía por lo demás variar según ese modelo más que a consecuencia de las diferencias climatológicas que diferenciaban el mínimo vital del obrero de un país con el del otro, según los rigores de la naturaleza que le rodeaba. En el tiempo, no podía variar sino a consecuencia de una mutación biológica que desplazaría el umbral de viabilidad del hombre, o a consecuencia también de un cambio de las condiciones climatológicas del planeta. El salario de equilibrio era, pues, el efecto de una ley de la naturaleza y los parámetros económicos no tenían ningún efecto sobre su nivel, ni directa ni indirectamente por la mediación de un "elemento moral e histórico", él mismo determinado por la evolución de esos parámetros a través del tiempo.

Directamente, esta determinación estaba excluida, ya que, como lo hemos dicho anteriormente, el empresario no paga el rendimiento de la fuerza de trabajo sino su costo, así como con cualquier otra mercancía el comprador no paga el gozo que de ella obtiene, sino igualmente el costo, en el sentido de precio intrínseco, valor o precio de equilibrio de su producción.

Indirectamente, la acción de los factores económicos estaba igualmente excluida, pues, aun si se admite que ciertas necesidades psicológicas o históricas pueden desatar los mismos mecanismos demográficos que las necesidades fisiológicas propiamente dichas o, lo que viene a ser lo mismo, que esas necesidades psicológicas se vuelvan fisiológicas con el tiempo, siendo el hombre producto a la vez de la naturaleza y de la sociedad, la creación misma de esas nuevas necesidades presupone el consumo de parte de la clase obrera de los bienes y servicios correspondientes durante cierto tiempo. Sería pues necesario, al principio, un sobresueldo (de mercado) que, a fuerza de ser practicado durante largo tiempo —el necesario para modificar el mínimo vital del hombre— se transformara en salario de equilibrio. Pero, en las condiciones de competencia perfecta y de exclusión de toda acción sindical o política y de todo monopolio, ya sea el de los obreros o el de los empresarios, ningún sobresueldo de mercado podría estar suficientemente generalizado y durar el tiempo suficiente para levantar el mínimo vital y, por tanto, el salario de equilibrio a su nivel, en vez de volver a caer él mismo, tal como se debe, al nivel del mínimo vital.

En las condiciones de competencia perfecta no se puede imaginar ningún hecho económico determinando un sobresueldo tan duradero. Ya que un sobresueldo no puede provocarse más que por un desequilibrio temporal entre la oferta y la demanda —lo que se presenta de golpe como el factor económico por excelencia que puede separar al salario del nivel de subsistencia—, se trataría de los progresos técnicos y el crecimiento de la productividad. Ahora bien, estos factores no sólo no pueden tener este efecto, sino que, generalmente, tienen el efecto contrario, ya que disminuyen la demanda de trabajo en vez de aumentarla. Si un progreso técnico *localizado* —sobre la base de un desarrollo desigual del capitalismo— puede asegurar una productividad diferencial a favor de algunas empresas durante un tiempo más o menos largo, la rentabilidad acrecentada que le sigue sólo constituye una simple *posibilidad* de aumento de salarios. Si la libre competencia de los trabajadores no se perturba por una intervención sindical o política, esta posibilidad no puede, en ninguna forma, transformarse en realidad, ya que, según la ley del valor y la lógica del contrato de empleo, las ganancias excedentes son adquiridas por los empresarios y los salarios no tienen por qué ser modificados. Una vez que el empresario ha pagado el valor de la fuerza de trabajo del momento, se libera y los resultados de su explotación no interesan a nadie más que a él. Ése es el sentido mismo de la distinción que ordena los salarios en los ingresos fijos y las ganancias en los ingresos variables.

No se logra ver, en efecto, desde el punto de vista de las leyes de la economía mercantil, lo que podría desequilibrar a largo plazo la oferta y la demanda, de manera que un sobresueldo de mercado pueda, por acumulación de las costumbres y las tradiciones, llegar a la creación de un nuevo modo de vida, al aumento mismo del valor de la fuerza de trabajo, el que únicamente podría consolidar ese sobresueldo transformándolo en salario de equilibrio.

Revisando la historia, sólo una vez encontramos el fenómeno de un desequilibrio semejante, duradero en el conjunto de un sistema cerrado: el período que siguió a la peste de 1349. Parece ser que se produjo una severa escasez de mano de obra que hizo subir los salarios de los obreros libres a niveles sin precedente. Este desequilibrio duró en Inglaterra hasta finales del siglo XV, habiéndolo agravado, entre tanto, las Guerras de las Dos Rosas y el hecho de que, durante este período, casi la única fuente de mano de obra para un comercio floreciente y una manufactura naciente estaba constituido por los campesinos evadidos de los dominios feudales.

También el Estado se vio obligado a tomar medidas draconianas para frenar el alza de salarios. En 1351 "el Rey, siguiendo el consejo de los prelados, nobles y otros, instituyó el 'estatuto de los trabajadores', el que ordenaba que todo hombre o mujer menores de sesenta años, de condición servil o libre, que no tuviera ni empleo ni propiedad, debería servir a toda persona que lo requiriera, y no debería ganar más de los salarios que eran usuales antes del año 1346, o los cinco o seis años precedentes, bajo pena de prisión, estando los patronos sujetos a castigo si pagaban salarios superiores".[8]

En 1388 "el Parlamento ordenó que ningún sirviente estaba autorizado a viajar, excepto para los asuntos de su amo, y aún menos en peregrinación para la salvación de su alma... Los muchachos y muchachas empleados como sirvientes desde la edad de doce años tampoco podían cambiar de profesión hasta el final de su vida".[9]

Pero esas medidas no se consideraron suficientes y el gobierno inglés decidió arrancar el mal desde su raíz. En 1463 fue aprobada una ley prescribiendo que "los sirvientes, tanto de los *gentlemen,* como de los comerciantes e industriales..., sólo podían comer carne y pescado una vez al día, y en las otras comidas debían contentarse con leche, mantequilla, queso y otros víveres análogos".[10]

Esta prohibición nos muestra, por una parte, la asombrosa altura del nivel de vida de los trabajadores ingleses del siglo XIV y, por la otra, el hecho de que los legisladores ingleses de la época, atacando directamente el modo de vida del asalariado, probaron que comprendían mejor que algunos economistas de los siglos XIX y XX los mecanismos de la determinación de los salarios y se daban perfecta cuenta del peligro de que un sobresueldo, debido a las circunstancias, podía transformarse, a la larga, en salario de equilibrio.

Pero, prosigue Thornton, los salarios continuaron elevándose a pesar de la oposición y permitieron a la clase obrera entregarse a un lujo que escandalizó al Parlamento, el cual decidió reprimir con las leyes suntuarias. El estatuto de 1463 prescribía que los peones agrícolas no tenían derecho a vestirse con tejidos cuyo valor excediera de dos chelines la yarda, o llevar medias de más de 14 peniques el par, o botines con adornos de plata.[11]

Finalmente, en los últimos años del siglo XV, la situación se

[8] David Macpherson, *Annals of Commerce,* Londres, 1805, p. 542.
[9] *Ibid.,* p. 600.
[10] William Thornton, *Over-population and its remedy,* Londres, 1846, p. 173.
[11] *Ibid.,* p. 174.

invirtió y a las leyes suntuarias sucedieron las leyes sobre los pobres, lo que prueba que un sobresueldo accidental, aun de larga duración, difícilmente puede llegar a convertirse en salario de equilibrio, en el sentido de una modificación de las necesidades vitales del hombre, si no está "protegido" por factores institucionales.

Así, en el modelo clásico los salarios reales eran inmutables a largo plazo; los salarios monetarios dependían de la relación de dos productividades: la de la rama que producía los bienes de subsistencia y la de las minas de oro o de plata. Éste es el modelo, por así decir, ultraclásico que corresponde, por ejemplo, a la formulación extrema de Jacques Necker que hemos citado antes. Al capricho de sus razonamientos y a un inferior nivel de abstracción, autores como A. Smith, Sismondi, J. B. Say, etc., admitían, como lo hemos señalado en el capítulo anterior, que las necesidades del obrero eran menos rígidas que un simple *quantum* de bienes que asegurara su subsistencia y su reproducción animal. Y el mismo Ricardo admitía la posibilidad de variaciones del nivel *general* de los salarios, ya que, a propósito de esas variaciones es como él estudió la transformación del valor-trabajo en precio de equilibrio en la 4a. sección de sus *Principles.* Esta contradicción se explica por el hecho de que, históricamente, el estancamiento milenario del salario en el pantano de la subsistencia, del cual ya hemos hablado igualmente en el capítulo anterior, había sido ya sobrepasado desde hacía ya tiempo, pero estos autores apenas empezaban a tomar conciencia de ello, debido a la diferencia temporal entre la realidad objetiva y la superestructura ideológica.

Marx elaboró su teoría cuando la mutación estaba a punto de cumplirse. Ya entre los países europeos que constituían el objeto de estudio tradicional de la economía política, Inglaterra tomaba un marcado adelanto, los salarios en los Estados Unidos eran desde hacía ya tiempo reconocidos como considerablemente superiores a los de Inglaterra, y los países "exóticos" suscitaban cada vez mayor curiosidad en la ciencia. Era claro que en ese momento, aquí y allá, se había sustituido un salario "ético" por un salario fisiológico, y que este salario, que visiblemente sobrepasaba el mínimo vital estricto, no era efecto de un desequilibrio temporal sino que parecía ser un salario *normal,* aceptado como tal por todos los partidos y sobre la base del cual la economía funcionaba sin tropiezos.

Como no había habido ningún cambio de las determinantes naturales de la vida humana y ninguna transformación del hom-

bre, excepto la que resultaba de su evolución económica y social, había que concluir que el salario había cesado de ser el elemento primario propuesto por los clásicos. Esto, evidentemente, no significaba que el salario había dejado de ser la variable independiente del sistema. Pero sólo era la variable independiente en la función salario-precio, no la variable independiente en la función global socioeconómica en la integridad del tiempo.

3. *Salario de equilibrio y valor de la fuerza de trabajo*

Desde este momento las cosas se vuelven más complejas y surge una multitud de interrogantes. ¿El precio de equilibrio de la fuerza de trabajo es siempre y en todas partes igual al valor de la fuerza de trabajo, o bien en ciertos países este precio rebasa constantemente este valor y el salario contiene definitivamente una parte de la plusvalía? En otras palabras, ¿los salarios más elevados de algunos países representan valores más elevados de la fuerza de trabajo o bien constituyen sobresueldos permanentes?

Marx se atiene estrictamente a la ley del valor. La fuerza de trabajo no constituye ninguna excepción. En equilibrio, ella se vende y se compra a su valor. Si, por lo tanto, su precio de equilibrio difiere en cada país, es que su valor mismo es diferente. Este valor es igual a "la cantidad necesaria de los medios de subsistencia" y, dice Marx, "para un país y una época determinados, la cantidad necesaria de los medios de subsistencia está también determinada". Por consecuencia, la introducción del "elemento moral e histórico" en la noción de los medios de subsistencia no repudia la base biológica del salario sino que la amplía por la suma de una nueva dimensión. No podía ser de otra forma ya que, para el marxismo, el hombre es un ser social, lo que implica que su condición biológica no puede concebirse fuera de su condición social.

En época de Marx, las diferencias de los salarios en los distintos países del mundo "conocido" estaban aún muy limitadas y se puede decir que todavía era fácil concebir una elasticidad adecuada del "mínimo vital" dentro de esos límites. ¿Se puede decir hoy que esta elasticidad es suficiente para cubrir la gama de los salarios que existen entre el Congo y los Estados Unidos? En otras palabras, ¿se puede pretender que el equilibrio del salario norteamericano es actualmente un equilibrio demográfico de la misma manera que el salario congolés? ¿Se puede decir que el salario norteamericano de hoy es irreducible en el sentido de que una disminución eventual provocaría una disminución de la

población obrera y un desequilibrio de la oferta y la demanda que restauraría el salario actual?

Francamente no estamos muy seguros de la respuesta que se debe dar a este problema. Consideramos, sin embargo, que aquí se trata de un tema que se encuentra al margen de nuestra tesis. Pues si el salario norteamericano es un sobresueldo permanente, se infiere que la oferta y la demanda en el mercado del empleo en ese país se igualan por la acción de otros factores que sólo pueden ser factores políticos o sindicales. Cualquiera que haya sido, pues, el origen del sobresueldo, el hecho de que haya sido un factor extraeconómico el que ha asegurado su perpetuación nos bastaría para probar el elemento esencial de nuestro argumento, es decir, que la diferenciación de los salarios es de naturaleza institucional.

Preferimos, pues, examinar y profundizar la tesis contraria, la de Marx, a pesar de su probable superación histórica. Pues si el salario de equilibrio continúa representando el valor de la fuerza de trabajo y si este valor es una función creciente del desarrollo económico, entonces está permitido dudar de la pertinencia de nuestra calificación de institucional, o si no de nuestro tratamiento del salario como variable independiente.

4. *El elemento moral del valor de la fuerza de trabajo*

El problema es más complejo de lo que aparenta a primera vista. En la mayoría de los estados capitalistas actuales, evidentemente no se trata de si la ley del valor puede funcionar sin límites en lo que concierne a la fuerza de trabajo, ya que existe un salario mínimo interprofesional garantizado por la ley. ¿Pero puede funcionar más allá de este límite? Se tendría la tentación de responder negativamente, ya que la lucha sindical y la intervención directa o indirecta del Estado son hoy factores inseparables de toda sociedad capitalista.

Sin embargo, esta respuesta sería excesiva, pues no son ciertamente esos factores los que determinan la diferencia actual de las tasas de salario entre, por ejemplo, los Estados Unidos y la Gran Bretaña, ya que en este último país se actúa al menos con la misma intensidad en favor de un aumento del salario, si no es que con una intensidad mayor que en los Estados Unidos. Es, pues, necesario admitir que esos factores actúan a partir de un cierto punto de equilibrio predeterminado, y que si se prescinde de ellos considerándolos como iguales en todo, no quedan más que diferencias considerables de nivel, las cuales finalmente no

pueden explicarse más que por diferencias en los valores *locales* de la fuerza de trabajo.

Pero ¿cómo se pueden concebir esas diferencias? ¿Se lo puede hacer bajo un plano estrictamente fisiológico, aun añadiendo a esta noción una dimensión histórica y psicológica? ¿Se puede decir, en otras palabras, que el estar largamente acostumbrado a un cierto nivel de vida ha deformado de tal manera las necesidades del obrero norteamericano que ahora es incapaz de vivir y reproducirse si no consume tres o cuatro veces más de lo que permite muy bien al obrero inglés vivir cómodamente y reproducirse a voluntad?

No creemos que todo sea tan simple. Claro está que en esto hay diferencias individuales enormes. Se ha visto morir a gentes que pierden la posibilidad de tomar en la cama el café matutino, pero se ha visto a otros privarse súbitamente de las cosas más elementales y readaptarse sin dificultad a su nuevo estado. Sin embargo, no pensamos que en el conjunto la suma de las necesidades *vitales* psicológicas o fisiológicas del obrero norteamericano sea tan superior a las del obrero inglés, como el salario actual de uno es al salario del otro.

Sin embargo, hay que recordar el hecho de que más allá de una cierta diferencia hay que cambiar no las cantidades consumidas, sino el tipo mismo de consumo. Hay umbrales de discontinuidad en la economía de la alimentación, del alojamiento, del vestido. Si se quiere llegar más lejos en un sentido o en otro, hay que pasar por ejemplo, del tipo de "casa" individual al edificio colectivo, del edificio colectivo al tugurio. Ahora bien, la producción está orientada hacia un cierto modelo de consumo y cambiar esta orientación equivaldría a una verdadera conmoción de la economía. No pensamos que el obrero norteamericano se dejaría morir y cesaría de procrearse si un día se viera obligado a habitar los apartamentos medios o aun los tugurios Sólo que no hay en los Estados Unidos ni suficientes apartamentos medios ni bastantes tugurios para abrigar a todo mundo. Los obreros norteamericanos están, pues, condenados a vivir en casas elegantes y confortables o a acostarse bajo los puentes. El gasto de alojamiento es para ellos, en general, prácticamente irreducible.[12]

Por otra parte, como ya lo señalamos en el capítulo I, algunos consumos son más o menos rígidos por naturaleza; son los de la mayoría de los bienes duraderos. No se puede cambiar de alo-

[12] Quizá están también condenados a tener su automóvil privado o a desplazarse a pie. Si los automóviles privados de los obreros llegaran a desaparecer, los transportes públicos serían insuficientes para movilizar a todos.

jamiento, aun si toda la gama de éstos estuviera disponible en cantidades ilimitadas, ni aun cambiar de mobiliario —muy a menudo comprado a plazos— a cada variación del salario. El único medio que queda, en este caso, para ajustar los gastos a los ingresos, es recuperarse en la alimentación, consumo inmediatamente reducible pero cuya elasticidad tiene límites muy estrechos más allá de los cuales la salud física se afecta. Es en esta forma como un norteamericano puede a veces estar subalimentado —el examen médico de los jóvenes reclutas lo prueba— sin dejar de tener ingresos considerablemente superiores a los de un europeo alimentado convenientemente.

Pero todo este análisis permanece todavía en el marco de las necesidades materiales. Ahora bien, más allá de esas necesidades están las "exigencias", y del otro lado de la evolución histórica del mínimo *vital* del obrero, existe el elemento "moral" del precio de la fuerza de trabajo, y no es por casualidad por lo que Marx emplea estas dos palabras en la frase que hemos citado.

Si nosotros hemos estimado poder neutralizar el factor sindical suponiéndolo igual en ambos lados del Atlántico, no hay que perder de vista, por lo tanto, el que este factor no aparece igual más que cuando actúa sobre la base de las tasas actuales, muy diferentes por ambas partes; digamos, tres dólares la hora en los Estados Unidos y un dólar la hora en Inglaterra. Si en alguna parte de los Estados Unidos se presentara en la actualidad la oportunidad de defender o mejorar un salario de obreros blancos de un dólar la hora, el poder de negociación de los obreros sería considerable, en este caso particular, aun si las empresas afectadas estuvieran en dificultades, mientras que si el sindicato mejor organizado de Inglaterra tuviera la ocurrencia de reclamar tres dólares la hora para la misma categoría de obreros, sus oportunidades de triunfo serían muy limitadas, incluso si las empresas afectadas ganasen lo suficiente para pagar este salario.

La rentabilidad de las empresas involucradas, es decir, el factor económico inmediato, sólo interviene como una circunstancia exterior, favorable o desfavorable, según el caso, pero de ningún modo decisiva. Supongamos que las compañías aéreas de Francia gozan de una rentabilidad excepcional. Esto no impediría que una huelga de los capitanes de los aviones a reacción, para subir su salario de diez mil a once mil francos por mes, fuera menos impopular, lo que afectaría seriamente su eficacia, aunque la rentabilidad permitiera ese aumento. Recíprocamente, lo hemos visto, hace algunos años los mineros franceses ganaron una causa en contra de un gobierno que había presionado la voluntad de resistencia hasta la requisición, porque todo el pueblo francés los

apoyó, aunque nadie ignoraba que las carboneras trabajaban con déficit.

Pues la eficacia del factor sindical mismo, y el asunto de la negociación colectiva o individual en general entre asalariados y empresarios, depende en gran medida de la relación de las reivindicaciones obreras con *lo que la sociedad considera, en un cierto lugar y en determinado momento, como la norma de los salarios,* dada una cierta *experiencia,* que es ella misma el resultado de las luchas y evoluciones anteriores.

Tal como lo dijimos en el capítulo I (*supra*), existen coacciones morales y una cierta personalización de las relaciones —probablemente heredadas del régimen feudal— que hacen que el contrato de trabajo no sea una mera resultante de la oferta y la demanda, aun prescindiendo de los factores sindicales y políticos. Para un país y un momento determinados, y aun para cada raza o grupo étnico de obreros del mismo país, fuera de toda intervención sindical o legislativa, existe un límite inferior más bajo del cual un empresario medio no pensaría descender, aun si existiera la posibilidad de la quiebra, y un límite superior más arriba del cual el mismo empresario no pensaría subir y primero cerraría la tienda, aun si a consecuencia de excepcionales circunstancias de mercado el hacer esto implicara el perder una ganancia considerable. Un asalariado francés medio no aceptaría, por su parte, un salario anormalmente bajo aun si esto implicara caer en el desempleo sin subsidio, y encontraría con su rechazo la aprobación y la asistencia de su familia y de sus amigos, mientras que a un argelino trabajando en Francia, que osara rechazar el mismo salario, se le llamaría holgazán o loco y se le negaría toda asistencia material o moral. Independientemente de las condiciones del mercado existen salarios imposibles, porque son inconcebibles, en ciertos países y en un período histórico determinado, para tal categoría racial o étnica de asalariados.[13]

[13] Es por eso por lo que todos los descuentos sobre el salario bruto como por ejemplo, el seguro social, pensiones, mutualidades y aún impuestos sobre los ingresos, si son generales, obligatorios y percibidos en la fuente misma, acaban por incumbir al empresario. Pues lo que se cuenta para fijar las "exigencias" y el juicio moral de la sociedad sobre la magnitud del salario, es lo que al obrero le toca efectivamente y el género de vida que puede asegurarse con esa suma. Los sindicatos lo comprendieron de inmediato y siempre se han preocupado por obtener las mayores ventajas de la legislación social, aun si estas ventajas se traducen en gastos de gestión demasiado elevados de las instituciones correspondientes y, en consecuencia, en contribuciones desproporcionadas de los asalariados y de los empresarios. Pues saben que es el salario neto el que constituye, finalmente y en el fondo de las cosas, el objeto de negociación entre el capital y el trabajo. Y esta comprobación

El valor de la fuerza de trabajo es, en cuanto a su determinación, una magnitud inmediatamente ética: sólo es económica en una forma mediata, por la mediación del elemento moral e histórico, este mismo determinado, en último análisis, por lo económico.

5. *El factor sindical como elemento motor del aumento de salarios*

Habíamos dicho anteriormente, al examinar la posición clásica, que las vicisitudes del mercado de las mercancías no pueden actuar directamente sobre el mercado de trabajo ya que los resultados de la venta del producto no conciernen al trabajador sino. al empresario. Si la venta del producto puede desequilibrar localmente la oferta y la demanda sobre el mercado de trabajo, esto concierne al salario efectivo, o salario de mercado, no al salario de equilibrio, el cual reposa sobre el valor de la fuerza de trabajo. Al ser éste inmutable, según los clásicos, no había ningún problema en el marco de su doctrina. En el siguiente reajuste del mercado, todo volvería a entrar al orden, los precios de las mercancías llegarían al nivel de los precios de equilibrio, y el salario al nivel del valor de la fuerza de trabajo. Pero si, junto con Marx, admitimos que este valor de la fuerza de trabajo puede evolucionar, aceptamos *ipso facto* la posibilidad de que un salario de mercado practicado por largo tiempo se convierta en salario de equilibrio, y por tanto que los factores económicos actúen sobre el salario de equilibrio si no directamente, al menos indirectamente por la modificación de "la cantidad necesaria de los medios de subsistencia", y fuera de todo acontecimiento político o sindical.

Aun si esto fuera cierto, no creemos que nuestra definición se haya debilitado esencialmente, ya que para que se obtuviera este resultado se necesitaría que las necesidades del hombre se modificaran, lo que nos permitiría decir que en *primera instancia* el salario está determinado por un factor extraeconómico, o sea por

constituye una prueba suplementaria contra la determinación de los precios de los factores por los precios de las mercancías. Si esta determinación fuera fundamentada, el determinado sería, no el salario neto, ni el salario bruto, sino el costo total de la fuerza de trabajo, en cuyo caso sería vano reclamar ventajas diferidas, ya que sería el trabajador mismo el que las pagaría, pagando algo más, en especial los gastos de gestión de los fondos correspondientes.

la constitución psicofisiológica del hombre tal como existe y se vuelve autónoma a cada momento.

Pero no creemos que esto sea cierto. La modificación de la naturaleza del hombre, de su mínimo vital, es un proceso tan largo que ningún desequilibrio de mercado puede engendrarlo y conducirlo a buen fin si sus efectos no están al menos *consolidados* por el acierto y la perennidad de una acción colectiva en alguna forma reivindicativa de los trabajadores. En todo caso, no encontramos en la historia ningún ejemplo en el que haya ocurrido algo semejante. Sin embargo, no han faltado las circunstancias favorables. Desde mediados del siglo XVIII hasta el segundo tercio del XIX, Inglaterra había llevado su revolución industrial a buen paso. La productividad del trabajo ha dado saltos vertiginosos durante ese tiempo, sobre todo en la industria textil que era la principal rama de exportación. La industrialización prematura en un mundo "subdesarrollado" aseguraba a Inglaterra el monopolio efectivo del comercio exterior. Sin embargo, el salario real varió poco desde 1750 hasta 1834, fecha de la revocación de las leyes sobre los pobres, y las horas de trabajo aumentaron sensiblemente desde la misma fecha hasta la ley de las diez horas. La entrega al obrero de un empleo mecánico —un progreso tecnológico de los más considerables— en vez de producir el efecto del aumento de los salarios de los tejedores de las fábricas, echó abajo el salario de los tejedores a mano a los que se sumió en una miseria sin precedente. Marx se refiere en muchos párrafos a este deterioro del salario real durante este período. Según las cifras que cita en la *Histoire des doctrines* (Éd. Costes, tomo v, p. 176) el salario semanal subió, entre 1742-52 y 1800-1808, de 6 a 11 chelines, pero el precio de una medida de trigo cambió, en el mismo período, de 30 a 86 chelines 8 peniques, de manera que el poder de compra del mismo salario descendió de 102 a 60 pintas de trigo. Aunque se pueden poner estas cifras en tela de juicio, la impresión neta que se desprende de la lectura de las estimaciones de los autores contemporáneos es que, si el salario real inglés no había disminuido durante este período, tampoco había aumentado en forma significativa.

Las postrimerías del siglo XVIII y principios del XIX representaron el período más penoso para la clase obrera inglesa, con una regresión sensible de su nivel de vida. El impuesto de los pobres que ascendía en 1776 a 1 700 000 libras, pasó a 4 millones en 1801 y a 8 millones en 1833. Una tercera parte de la población de la Gran Bretaña estaba obligada a recurrir a la caridad pública, como lo comprueba J. B. Say. Por el contrario, parece que la primera corriente de mecanización, hacia los años 1750, había

hecho subir los salarios; de manera que hacia 1830 se encontraban cerca del nivel de 1750. Esto confirma lo que hemos dicho antes, es decir, que aun si circunstancias excepcionales provocan, en régimen de libre competencia, una demanda súbitamente acrecentada de trabajo, este desequilibrio no dura más que un momento. Ante la ausencia de factores institucionales, políticos o sindicales, el reequilibrio alcanza pronto su antiguo nivel.

Por el contrario, en la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, bajo la acción de factores políticos y sindicales y mientras que el progreso tecnológico se hacía más lento y la supremacía de Inglaterra comenzaba a reabsorberse, los salarios aumentaron sensible y rápidamente.

El ejemplo de Japón, que había sido industrializado y alcanzaba, en la víspera de la última guerra, niveles tecnológicos mucho más altos que la Inglaterra de los años de 1840, sin que los salarios se separaran sensiblemente de su nivel de subsistencia fisiológica y donde esos salarios no comenzaron a evolucionar más que después de la última guerra justamente bajo el impulso de una modificación institucional de la vida política japonesa, nos impide, quizá, suponer que el progreso tecnológico permanece como el determinante, sino que más bien falla en producir sus efectos a un cierto nivel absoluto de productividad de trabajo.

6. *Zonas de salarios en el interior de la nación*

Sin embargo, el hecho de que en los países en los que coexisten varias comunidades con modos de vida y necesidades muy diferentes unas de otras —como el África del Sur y, más o menos, todas las antiguas colonias— se instaure una tasa de salario propia para cada comunidad, aun en ausencia de una discriminación legislativa, y la libre competencia de los patronos no llegue a unificar el mercado de trabajo, echa por tierra definitivamente el argumento de la interdependencia entre los precios de los servicios productivos y los de las mercancías, y prueba que el valor de la fuerza de trabajo y su precio están condicionados, en primera instancia, por un factor extraeconómico siempre reposando en última instancia, como todo el resto, sobre los fundamentos económicos de la sociedad.

A primera vista hay en esto una contradicción entre la existencia de las tasas de salarios selectivos en el interior de un país y el hecho histórico de una propagación inevitable del progreso a través de las clases y las capas sociales. Esta contradicción es

sólo aparente, pues existe menos interpenetración entre grupos raciales o aun étnicos, con niveles de vida originalmente diferentes, que entre las clases y las capas sociales. Las antiguas colonias del África negra, antes de la última guerra, nos ofrecen un modelo de divisionismo. La segregación era allí más profunda que la que actualmente hace estragos en África del Sur. No sólo existía en todos los conglomerados una ciudad europea y una ciudad africana, bien delimitadas y a menudo muy distantes una de la otra, con prohibición a los negros para circular después de una hora determinada por la ciudad europea, sino también, muy a menudo, a los europeos por la ciudad africana; no solamente los establecimientos públicos, cafés, restaurantes, cines, estaban separados, sino que también existía una tienda para europeos y una tienda para negros. Aparte de algunas raras mercancías de uso común, como el petróleo, los fósforos, el betún para calzado, no existía, por así decirlo, nada en las tiendas para los europeos que pudiera interesar a un negro y nada en una tienda para los negros que pudiera interesar a un europeo. Bajo esas condiciones la difusión del progreso era imposible. El grado mismo de la diferencia entre los dos tipos de consumo creaba tal discontinuidad de bienestar, que cualquier efecto de demostración estaba excluido *a priori*.

Con algunas diferencias cuantitativas, esta situación se vuelve a encontrar en África del Sur, y con mayores diferencias se encuentra de nuevo en los Estados Unidos, y no solamente, o aun no tanto, con los negros como con ciertos inmigrantes provenientes de países pobres de Europa, como los Balcanes o Italia del sur. Al vivir aislados, estos inmigrantes conservan indefinidamente su tipo tradicional de consumo y el bajo nivel de sus necesidades. Generalmente alcanzan salarios correspondientes, mucho más bajos que los de los americanos anglosajones.

En un país como Estados Unidos, esos inmigrantes resienten menos la necesidad del automóvil que si se hubiera quedado en su país de origen. Pues, en su país de origen, por muy pobre que sea, y a pesar de la escasez de automóviles, siempre hubieran podido encontrar algún amigo o algún pariente más afortunado, que hubiese poseído un automóvil y que hubiera despertado en ellos cierta envidia o cierta tendencia a la imitación. En el país de mayor abundancia de automóviles esto no les ocurre. Pues los automóviles que pasan por la calle son demasiado anónimos, demasiado desconocidos, demasiado alejados de ellos, como para servirles de aguijón o de ejemplo.

III. SALARIO Y DESARROLLO

1. *El aumento de los salarios como factor del desarrollo económico*

Como lo demuestran los ejemplos que hemos citado de Inglaterra y de Japón, el progreso tecnológico y la industrialización —ahí en donde preceden al aumento de los salarios— no parecen ser la causa de este aumento, ni aun la causa determinante de las acciones políticas y sindicales que provocan este aumento, sino sólo una condición favorable para que ocurra. Pero ¿son al menos una condición necesaria? En el marco de cada país particular ciertamente que no. Pues conocemos numerosos ejemplos en los que el progreso tecnológico y la industrialización *no preceden* al aumento de salarios sino que lo siguen. Así ocurrió en el siglo XVIII en los Estados Unidos. Los salarios eran considerablemente superiores a los de Inglaterra, aun cuando no existía todavía ni progreso técnico ni industrialización.[14]

Más recientemente, Australia, Nueva Zelandia, Canadá, y en cierta medida relativa Dinamarca y Holanda, confirman la posibilidad de la preexistencia de los altos salarios con respecto al progreso técnico y a la industrialización. El desarrollo se presenta, entonces, por el contrario, no como la causa sino como la consecuencia de los altos salarios. Y si no se puede ver, en el caso en el que esas condiciones económicas favorables precedan a los altos salarios, como lo hemos dicho antes, ninguna relación *directa* de causa y efecto entre los dos fenómenos, en el caso contrario, el nivel de los salarios actúa *directamente* —es decir, por el simple funcionamiento de la ley del valor— sobre los factores económicos *determinando la necesidad de una intensificación de la composición orgánica del capital e induciendo las inversiones por la ampliación del mercado.*

[14] A. Smith escribía: "Inglaterra es ciertamente en la actualidad un país mucho más rico que cualquier otra parte de la América del Norte. Sin embargo, los salarios en América del Norte son mucho más altos que en cualquier región de Inglaterra... El precio de los bienes de subsistencia en toda América del Norte es más bajo que en Inglaterra" (*La riqueza de las naciones*, lib. I, cap. VIII). Malthus, por su lado, evaluaba el salario del obrero de los Estados Unidos en un dólar por día (equivalente a 4 chelines) y el de la Gran Bretaña en dos chelines (*An Essay on the Principle of Population*, lib. III, cap. VII). Por otro lado, Malthus, al traducir en trigo el salario americano, encontraba que era el doble de lo que se pagaba en la mayor parte de Europa (*ibid.*, cap. IV, sección I).

J. B. Say calculaba que el salario del "jornalero" en los Estados Unidos era tres veces mayor que el salario del "jornalero" francés (*Traité d'économie politique*, lib. I, cap. XXVII).

Los países con altos salarios terminan por equiparse e industrializarse, necesitando para proteger sus altos salarios de barreras arancelarias, como lo han hecho los Estados Unidos, y aunque hay muchos ejemplos en los que las posibilidades económicas no llevan al alza de salarios —al menos no antes que el factor institucional entre en juego (Inglaterra, Japón), o que un factor institucional específico que se oponga a ello desaparezca (salarios de los negros en África del Sur y aun en cierta medida salarios de los negros en Estados Unidos)—, no tenemos un solo ejemplo en el que los altos salarios no hayan alcanzado al desarrollo económico, en otras palabras, en el que los salarios institucionales se hayan comprobado demasiado altos en relación con el desarrollo económico efectivo o virtual y se hayan debido abatir sobre la base de un desarrollo deficiente.[15]

De las cinco ex colonias pobladas por Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y el Cabo, las cuatro primeras se han convertido en los países más ricos del mundo con un ingreso nacional de tres a cuatro mil dólares por año y por habitante. La quinta, África del Sur, ha seguido siendo un país subdesarrollado, con un ingreso nacional del orden de los 500 dólares *per capita,* casi tan pobre como Grecia o Argentina. Sin embargo, los recursos naturales del África del Sur no son menos importantes que los de América del Norte y ciertamente son más considerables que los de Australia o Nueva Zelandia. Los cinco países fueron colonizados por el mismo tipo de hombres del norte, duros e intrépidos. El clima de África del Sur no es menos saludable que el de las otras cuatro colonias. Finalmente, las cinco estaban conectadas con la misma fuente de capitales, la de Londres, y participaban de la misma comunidad de naciones y de los mismos recursos mercantiles y financieros. Un solo factor era diferente: la suerte de la población indígena, ya que mientras en las otras cuatro colonias se procedía al exterminio total de las autóctonas, en África del Sur se limitaban a relegarlos en los

[15] Naturalmente que no hablamos de ciertos reajustes menores de los salarios sobre la base no de la relación de las productividades con la zona frontal, sino de aquella con los países de la misma zona que exportan los mismos productos. Hablamos de órdenes de magnitud diferentes que corresponden a grados de desarrollo diferentes, y que harían pasar de una zona a la otra al país considerado.

Un reajuste menor de ese género ha sido realizado, por ejemplo, en la última devaluación de la libra esterlina. Como lo explicaremos más adelante en el § 4, en ese caso no se trata de llevar los salarios a los límites de los costos comparativos (entre países de especialización diferente), sino de un ajuste del costo individual de un país vendedor sobre el costo general de los otros países vendedores de los mismos artículos.

ghettos del *apartheid.* De ello ha resultado que en los primeros cuatro países los salarios han alcanzado niveles muy elevados, mientras que en África del Sur, a pesar de los salarios selectivos de los blancos, la tasa media de salarios ha permanecido relativamente muy baja, apenas superior a la de los países subdesarrollados, e inferior a la de los Balcanes, Portugal y España.

Supongamos que el día de mañana los sudafricanos exterminan a los bantúes, en vez de emplearlos como obreros a bajo salario y los remplazan por colonos blancos con altos salarios; ciertamente que, en la medida en que la operación se haga más o menos brutalmente, habrá conmociones, quiebras, fricciones de conversión y ajuste, un período transitorio muy difícil de pasar, pero el resultado final será un salto hacia adelante de África del Sur, que alcanzará rápidamente a los países más desarrollados. Se trata de una coyuntura terrible, estamos conscientes de ello, pero está de acuerdo con la realidad del régimen capitalista. Para sólo considerar el caso del oro, a pesar del mercado reglamentado de este metal, la mejoría de los términos de intercambio aportaría a ese país un considerable excedente de ingresos. Con mineros blancos el costo de producción de la gran mayoría de las minas sobrepasaría con mucho el precio de venta actual de 35 dólares la onza. Si el Federal Reserve Bank se obstinara en no elevarlo, la mayor parte de las minas sudafricanas cerrarían sus puertas. Solamente unas cuantas minas, particularmente ricas, seguirían trabajando.[16] La producción, que actualmente es del orden de las 900 toneladas, o sea alrededor del 75% de la producción mundial, no comprendiendo a la URSS y el 60% comprendiendo las ventas de la URSS (base 1962), caería hasta algo despreciable, quizá llegaría a 50 o a 100 toneladas.

Si se considera que desde 1965 la producción del mundo capitalista más las ventas de la URSS no llegan a satisfacer la demanda de los atesoradores privados y de la industria, que el *stock* monetario de los Estados Unidos debe suplirla y que este *stock* ya

[16] El salario medio de los negros en las minas de oro en 1937 era de ch. 2/3 más 11 peniques por el costo de la alimentación y la habitación. El salario medio de los *otros* era de ch. 25. La paga anual de 36 000 blancos totalizaba 14 307 000 libras, la de los 288 000 *otros* 9 850 000 libras. El "otros" comprende a los asiáticos cuyos salarios son más elevados que los de los negros, aunque menos altos que los de los blancos y en los asiáticos la legislación y la estadística sudafricana incluye naturales de países tales como Turquía, la isla de Chipre y Grecia. Desde entonces los salarios de los blancos han aumentado considerablemente, mientras que los de los negros no se han movido. "Nada cambia tan poco —dice Frankel— en el África del Sur como la paga del 'hombre negro'." J. H. Frankel, *Capital Investment in Africa,* Oxford University Press, 1938, p. 83.

ha llegado a doce mil toneladas, se ve fácilmente que una caída semejante de la producción sudafricana amenazaría con agotar el *stock* de Fort Knox en unos cuantos años.[17]

Ante una amenaza semejante, los Estados Unidos deberían optar entre el levantamiento del precio del oro y la confiscación. Si escogieran la confiscación, salvarían su propio *stock* pero perderían todo control sobre el mercado libre, que de inmediato quedaría desequilibrado. En efecto, la demanda privada para la industria y los atesoradores es actualmente del orden de 1 500 toneladas y la producción mundial, comprendiendo en ella las ventas de la URSS, no sería, en el caso de una defección semejante de África del Sur, más que de 500 o 600 toneladas. Además, nada garantiza que la URSS continuaría vendiendo el oro en el mercado libre, si los Estados Unidos decretaran la confiscación. Lógicamente esas ventas cesarían. Por otra parte, el hecho mismo de la confiscación comprendería una intensificación de la especulación y de la propensión a atesorar. Finalmente, la confiscación liberaría a los institutos de emisión de los otros países de todas sus obligaciones de cooperación con el Federal Reserve Bank y de su actual prudencia, y una gran parte de sus dólares, que ya no podrían convertir ante el Federal Reserve Bank, serían empleados para comprar oro en el mercado libre. Todos estos factores acrecentarían aún más la demanda privada, la cual, finalmente, se vería obligada a pagar el precio necesario para que África del Sur volviera a explotar sus minas de oro y pagara a sus mineros blancos salarios de blancos.[18]

[17] Habiéndose escrito este texto en 1967, las cifras citadas no corresponden ya a la realidad desde el gran desangre del *stock* norteamericano en diciembre de 1967 y en marzo de 1968.

Por lo demás, una cierta forma de embargo fue efectivamente aplicada en otros tiempos por los Estados Unidos (con la prohibición simultánea hecha a los bancos centrales de otros países para comprar oro en el mercado libre), pero como África del Sur ha mantenido los bajos salarios de los negros que trabajan en las minas, la cantidad de oro producida y ofrecida por ese país no ha disminuido y el precio del mercado libre ha podido mantenerse cerca del señalado por la paridad oficial.

[18] No es necesario decir que los mismos resultados se alcanzarían si África del Sur, en vez de exterminar a sus negros y remplazarlos por blancos, se contentara con aumentar los salarios al nivel del de los blancos. Pero siendo quimérica una hipótesis semejante, la remplazamos por la del exterminio puro y simple, que es, en las actuales circunstancias, la menos irreal de las dos.

2. *Interacción dialéctica entre el movimiento de los salarios y el desarrollo económico*

Desde el momento en el que admitimos una evolución histórica de las necesidades del hombre, se vuelve evidente que los factores institucionales que determinan en primera instancia el salario de equilibrio no son accidentes exógenos a la sociedad humana. Son ciertamente de diferente naturaleza que la peste de 1349 o que una conmoción climatológica del planeta; forman parte de un conjunto de condiciones que reposan, en última instancia, sobre los fundamentos económicos de la sociedad. En efecto, hace falta plantear el problema en el marco del conjunto de la economía mundial y no en el de un país o región determinados. Si los salarios de los Estados Unidos del siglo XVIII o de la Australia del XIX eran tan altos, esto se presenta como un accidente histórico para los Estados Unidos o Australia. Pero no es un accidente para el conjunto de los países en el conjunto de la evolución de la economía mundial. Pues esto se basa sobre el hecho de que los hombres que colonizaron los Estados Unidos y Australia en esas épocas provenían de ciertas regiones europeas ya desarrolladas y que tenían un nivel de vida superior a los otros y que al emigrar exigían naturalmente ingresos todavía superiores. No fue ése el caso de los españoles y portugueses que colonizaron la América Central y la del Sur, ni tampoco para los franceses que colonizaron Quebec. (Ha resultado que Quebec ha permanecido atrasado con relación al resto de Canadá, y América Latina ha permanecido subdesarrollada con relación a los Estados Unidos, mientras que, exceptuando algunas regiones, las condiciones y los recursos naturales eran sensiblemente iguales en una y otra parte.)[19]

Se podría decir, pues, que si el desarrollo diferente de los Estados Unidos no ha determinado los salarios de los Estados Uni-

[19] Además del nivel de vida inicial de los inmigrantes, otros factores han determinado igualmente que la tasa de salarios se haya mantenido a un bajo nivel, y, por lo tanto, el retraso relativo de América Latina, especialmente: *a*) La implantación en las colonias de las estructuras clérico-feudales de la metrópoli en lo que respecta a la propiedad del suelo y a la renta de bienes raíces. Esas estructuras impedían a la agricultura desempeñar el papel de actividad-refugio y, consecuentemente, de freno a la baja de salarios urbanos que pudo desempeñar en América del Norte (sin que la plusvalía drenada por los señores haya podido, por lo demás, ser utilizada por el desarrollo, estando la clase de propietarios españoles orientada sobre todo hacia el gasto improductivo más que hacia la acumulación, por el contrario de lo que ocurrió con sus homólogos ingleses). *b*) La supervivencia parcial de la población autóctona y el mestizaje tanto con ésta como con los negros liberados.

dos, el desarrollo desigual del mundo ha determinado, en último análisis, estos salarios, ya que ha determinado el mínimo vital diferente y las "exigencias" de los hombres que han poblado los Estados Unidos.

No pensamos negarlo y es por eso por lo que decimos que, en *última instancia,* el valor de la fuerza de trabajo, tan ética e institucional como lo pueda ser, reposa como todas las otras instituciones sobre los fundamentos económicos de la sociedad. Pero es por esto por lo que decimos también que no se trata de interdependencia neoclásica sino de una interacción dialéctica. Lo que nos permite distinguir a una de la otra es que, en la primera, que Marx había visto bajo otra forma y a la que se había acostumbrado en calificar de metafísica, cada cosa es causa y efecto a la vez, *sin dejar de ser idéntica a sí misma,* mientras que en la interacción dialéctica el efecto se convierte en causa *a su vez* al transformarse *esencialmente* y por el hecho mismo de esta transformación.

En esta forma un sobresueldo de mercado es el efecto de una combinación económica. Para que a su turno se convierta en causa *de otra* combinación económica, es necesario primero que se transforme en cuanto a su *esencia,* y que aun se transforme en su contrario, es decir, en salario de equilibrio, o sea en valor de la fuerza de trabajo (es decir, la cosa por oposición a la cual él se define por sí mismo). Y como nosotros lo hemos dicho ya, para que ese cambio de calidad tenga lugar es necesaria una cierta acumulación previa de cambios cuantitativos.

Aquí se encuentra, según nos parece, la verdadera dinámica. No la simple integración de las situaciones sucesivas en el tiempo de las variables de una función (lineal o exponencial), sino la realización de las mutaciones de la función misma a causa del tiempo y por consiguiente de la acumulación de sus efectos. Estas reflexiones pueden tomarse, a fin de cuentas, como sutilezas filosóficas ociosas y es posible que perseverando en este camino nos arriesguemos a caer en la logomaquia y el falso debate. Los verdaderos problemas en lo que concierne a nuestro estudio son otros. Se trata, antes que nada, del problema de saber si *hic et nunc,* y permaneciendo las demás cosas iguales, son las condiciones económicas las que determinan directamente los salarios nacionales de equilibrio o es la desigualdad de estos salarios la que actúa sobre los precios y sobre el desarrollo económico. Creemos que es la segunda proposición la correcta y pensamos haberlo demostrado.

Hic et nunc el salario de equilibrio es un dato; es una variable independiente. Cualquiera que haya sido el primer impulso de

la diferenciación: se trate de la acción directa y exclusiva de las fuerzas del mercado que provocó un sobresueldo lo suficientemente durable como para que se convierta en salario de equilibrio, lo que parece poco probable, o la intervención sindical y política la que provocó un sobresueldo artificial o al menos consolidó un salario coyuntural —eventualmente condicionado, en último análisis, por una cierta fase de la evolución económica— y asegurada la duración necesaria de su metamorfosis, lo que va más de acuerdo con el hecho histórico; calificamos este "dato" como institucional porque reposa sobre el mismo hombre, en tanto que ser físico y social, sobre las necesidades y las "exigencias" del hombre, tal como se forman por un proceso muy largo y muy lento, en el cual el agente inmediato principal son las tradiciones y los hábitos acumulados.

Hay, sin embargo, otro problema que surge y al cual quisiéramos dar respuesta. Que el desarrollo determina los salarios o que los salarios determinan el desarrollo, resulta de nuestro análisis que entre los dos debe haber correspondencia.

Ahora bien, para demostrar que el desarrollo económico no comprende necesariamente el aumento de los salarios, ya hemos invocado nosotros mismos el caso de la Inglaterra del siglo XVIII y del principio del XIX y del Japón de antes de la segunda guerra mundial. En esos dos casos el desarrollo económico efectivo superó el nivel de los salarios durante muchas decenas de años. El estancamiento de los salarios no parece haber impedido en esos dos casos la acumulación, el progreso técnico y la industrialización. No se tenía aquí, pues, el desarrollo económico correspondiente a los salarios, sino algo más que eso.

Sin embargo, no existe ninguna contradicción. Pues en esos dos casos (cuya particularidad nos permitía justamente demostrar que, *aun* cuando por una razón o por otra el desarrollo económico precede a la elevación de los salarios, esta elevación sólo tiene lugar *después* de la intervención de un factor institucional), las condiciones requeridas: ausencia de monopolio y perecuación de la tasa de ganancia, no se satisfacen.

En el caso de Inglaterra, al cual volveremos más adelante, el monopolio de la propiedad de bienes raíces reforzado considerablemente por la circunstancia de una intervención del Estado, la Ley sobre los Cereales, impedía que el excedente de plusvalía, proveniente del alza de la productividad, se derramara hacia el exterior. Este excedente era interceptado al pasar y retenido en el país bajo la forma de una superrenta que correspondía, por otro lado, a la diferencia entre el salario nominal y el salario real. En otras palabras el salario real, como lo hemos demostrado an-

tes, permanecía prácticamente inmutable, pero, a consecuencia de los derechos de entrada muy elevados de los cereales importados, los precios de los bienes de subsistencia se elevaban y provocaban aumento del salario nominal, lo que impedía beneficiar al consumidor extranjero, mediante el alza de la productividad, como hubiera ocurrido en el caso de la libre competencia y de la perecuación de la tasa de ganancia. El impuesto sobre los cereales importados tenía el mismo efecto que un impuesto de importación sobre los productos manufacturados. En los dos casos se trata de una intervención del Estado que impide el libre funcionamiento de la ley del valor. Como por otra parte en las condiciones históricas particulares de la revolución burguesa en Inglaterra no hubo verdadera sustitución de una clase por otra, sino más bien una fusión de funciones de las dos clases, una gran parte de la antigua clase feudal se transformó en industriales y financieros, esta superrenta estaba dirigida automáticamente hacia la acumulación capitalista y tenía, desde el punto de vista del desarrollo económico, el mismo efecto que el de una sobreganancia.

Esta última circunstancia aproxima el caso inglés al japonés a pesar de que, en este último, no es bajo la forma de una renta como se obtenía el excedente de la plusvalía sino directamente, bajo la forma de la sobreganancia del monopolio. En efecto, la economía japonesa fue, con el advenimiento de la dinastía financiera de los Meiji, la primera economía dirigida, el primer capitalismo de Estado del mundo moderno.[20] Esta circunstancia, este factor institucional, impedía en cierta medida al excedente de la plusvalía producido por el alza de la productividad verterse al exterior mediante la perecuación de las ganancias y, como en el caso de la Inglaterra del siglo XIX, hacía posible la acumulación acelerada y el desarrollo económico, a pesar de los salarios de subsistencia, y aun, se puede decir, gracias a esos salarios.

La Unión Soviética y varios otros estados socialistas han alcanzado igualmente tasas de crecimiento excepcionales manteniendo durante largo tiempo los salarios a un bajo nivel. Esto no expresa una contradicción en las conclusiones de nuestro análisis sino una contradicción objetiva entre una economía competitiva y una economía dirigida. Desde el momento en que se suprime la competencia y la autonomía de las decisiones de los empresarios individuales, todas las funciones se invierten. La inversión

[20] Caso único para un país capitalista. La industrialización fue iniciada por el mismo Estado con la cooperación de un gran clan feudal y, una vez que la industria fue lo suficientemente próspera, se le volvió a hacer privada, sin que por eso se abandonara el centralismo en la gestión.

cesa de ser una función creciente del consumo, pero, estando predeterminada la producción por las posibilidades materiales, la acumulación se convierte en una función *decreciente* del consumo. Dominándose las especializaciones y los precios, no se tiene necesidad de altos salarios para adjudicarse una parte considerable del producto económico mundial. Por el contrario, estando dada esta parte por el potencial real de producción, se está en mejor posición para acrecentar la acumulación en tanto que los salarios y el consumo en general se mantengan a niveles más bajos.

3. *Efecto acumulativo de la interacción*

Está claro que el proceso de interacción entre el desarrollo económico y el movimiento de los salarios se une a un efecto acumulativo. Una vez que un país ha tomado ventaja, por un accidente histórico cualquiera, aunque no fuese más que por razón de que un clima más difícil hubiese creado en el hombre necesidades suplementarias, ese país comienza, por mediación del intercambio desigual, a hacer pagar el excedente de sus salarios a los demás países. A partir de ese momento el empobrecimiento de uno se convierte en función creciente del enriquecimiento del otro y viceversa. La sobreganancia del intercambio desigual asegura un crecimiento más rápido. Esto entraña un desarrollo tecnológico y cultural. Para enfrentarse a las funciones productivas cada vez más complejas, la clase dirigente está obligada a ampliar la base educativa del pueblo. Se crean las condiciones propicias para una organización sindical. Por otro lado, si la clase capitalista en su conjunto se interesa por restringir las necesidades de los obreros, cada capitalista, separadamente, movido por la competencia y esforzándose por popularizar sus propios productos, actúa en el sentido de un acrecentamiento de esas necesidades. La ley de los costos decrecientes —que no disgusta a los marginalistas— se extiende más que la de los costos crecientes, e impulsa hacia una producción en masa para las masas.

Haga lo que haga, el capitalista no puede dividir la sociedad. Progresivamente los nuevos consumos penetran por todas partes y crean nuevas necesidades. El crecimiento progresivo del mercado atrae capitales extranjeros cuya afluencia acelera el desarrollo. Este aflujo constituye por otro lado, *per se,* un factor del aumento de los salarios. La existencia de "mercados previos" aguijonea la inversión y la inversión acrecentada hace aumentar la composición orgánica, lo que constituye la fuente de una segunda trans-

ferencia de valor desde el extranjero más pobre hacia el país considerado.[21]

Cada aumento de salarios, proveniente de la conjunción de todos estos factores, profundiza la desigualdad de los cambios exteriores y, por tanto, enriquece todavía más al país en cuestión. Este enriquecimiento pone a su vez en movimiento todos esos factores, lo que lleva a la creación de nuevas necesidades entre los proletarios, al aumento del valor de la fuerza de trabajo y, finalmente, a un nuevo aumento de salarios. *La riqueza engendra la riqueza.*

En el mismo momento el país pobre queda unido al nivel de subsistencia fisiológica elemental. Transfiriendo por su exportación no-equivalente una gran parte de su excedente hacia los países ricos, se priva de los medios de acumulación y de crecimiento. La exigüidad y el estancamiento de su mercado desaniman a los capitales que lo desertan, lo que hace que, a pesar de la baja composición orgánica y los bajos salarios, una parte considerable de su mano de obra no encuentre comprador.[22] El desempleo abierto o disfrazado ejerce una presión de baja suplementaria sobre los salarios y contrarresta los efectos de la lucha sindical, ya afectada por el bajo nivel de la educación. En la misma medida que los salarios aumentan en los otros países y que los términos de intercambio se deterioran, el valor de la fuerza de trabajo del país pobre disminuye todavía más.

Desde el punto de vista de la rentabilidad capitalista —que sólo toma en cuenta la parte pagada del trabajo—, el bajo costo de la mano de obra vuelve antieconómico el aumento relativo del capital fijo que implicaría la adopción de técnicas superiores y procedimientos tendientes a economizar el trabajo humano. En esta forma, la composición orgánica media de los capitales en los países considerados se mantiene por debajo de la composición orgánica media mundial y todavía más abajo que la composición orgánica media de los países industrializados, lo que constituye un mecanismo suplementario e independiente de transferencia de valor de los países pobres hacia los países ricos. *La pobreza engendra la pobreza.*

[21] "En esta forma, las zonas de inversión intensa y de salarios en alza son precisamente las zonas ya desarrolladas y en las que prevalecían anteriormente salarios elevados y no, como lo sugería cierta concepción 'liberal', las zonas de bajos salarios" (Charles Bettelheim, *Échange international et développement régional,* en *Problèmes de Planification,* núm. 2, p. 11).

[22] "Es necesario recordar que 'el atractivo' de las zonas de bajo salario, en tanto que zonas de inversión de capitales provenientes del exterior, está prácticamente limitada a algunos tipos de producción solamente." (Charles Bettelheim, *ibid.*, p. 9.)

¿Cómo pueden salir de este círculo los países subdesarrollados? El aumento de los salarios constituye un factor de desarrollo, y el desarrollo permite un aumento de salarios. Pero ¿es concebible que se puedan aumentar los salarios para amortizar el proceso de desarrollo, mientras que, sin contar las ramas de exportación, la productividad se encuentra en su nivel más bajo?

En los países débilmente desarrollados, hay de hecho tres clases de ramas:

a] Las ramas de exportación de productividad comparativa (comparada con aquella de la que gozarían las mismas ramas si fueran implantadas en el país importador) excepcionalmente elevada, donde los salarios pueden fácilmente ser aumentados.[23]

b] Las ramas de consumo interior, no sujetas a competencia extranjera: servicios, construcción, transportes, algunos productos de alimentación corriente, etc. Estando materialmente excluida la importación de estos productos, el aumento de los salarios no está aquí limitado por ninguna competencia. Su único efecto desagradable sería el crear una diferencia entre los salarios generales nominal y real. Es una diferencia que ya existe en todos los países con altos salarios.

c] Las ramas de consumo interiores sujetas a la competencia extranjera. La diferencia de productividad es tal que, efectivamente, esas ramas no podrán sobrevivir a esta competencia si los salarios de los países débilmente desarrollados llegaran a aumentarse, en un sistema de libre cambio. Pero en todos los países en los que el nivel de los salarios se ha adelantado históricamente al desarrollo, este problema ha sido justamente resuelto con el repudio del libre intercambio. Ésa fue la finalidad por excelencia de la protección arancelaria en esos países y, sobre todo, en los Estados Unidos, desde la independencia hasta finales del siglo XIX, y es actualmente el objetivo de la reglamentación aduanal y de la reglamentación de los precios de los productos agrícolas en muchos de los países europeos desarrollados: proteger los altos salarios en las ramas retrasadas. Cuando los Estados Unidos se libraron de la metrópoli, estaban mucho menos desarrollados que ella (de hecho eran un país subdesarrollado), pero tenían salarios dos veces más altos. Protegieron las ramas sujetas a la competencia extranjera con tarifas prohibitivas. La conjunción de esas tarifas y la capacidad de mercado, determinada por los mismos altos salarios, provocó un aflujo de capitales que desató el proceso del desarrollo.

[23] En muchos casos esta "productividad comparativa" es infinita, estando materialmente excluida, por razones geológicas o climatológicas, la implantación de estas ramas en los países desarrollados importadores.

Esto, evidentemente, no significa que el día de mañana se puedan aumentar los salarios de los países subdesarrollados de 5 centavos a 3 dólares la hora. Pero se puede, eventualmente, aumentarlos de 5 a 8 o de 5 a 10 centavos. Bajo la reserva de la competencia intragrupal y en la medida en que este aumento se aplique a un número más o menos grande de países que exportan los mismos productos, una parte de este aumento será reflejado por las ramas de exportación sobre el consumidor extranjero; otra parte será nominal porque corresponderá al alza de los precios locales. Esta segunda parte se verá protegida. Pero aun esta protección y la ampliación del mercado consecutiva al alza de salarios —mientras que, por otro lado, esta alza hará necesaria una cierta mecanización— atraerán los capitales extranjeros a las inversiones que levantarán la *productividad* de las ramas antiimportación y absorberán así la diferencia entre salario real y salario nominal. En este momento la protección aduanal se tornará inútil, pero se podrá mantener pues al mismo momento se hace posible un nuevo aumento de salarios, de 8 a 12 o de 10 a 15 centavos, y se puede crear una nueva diferencia entre salario real y salario nominal, que exigirá protección. Y se seguirá en esta forma. Éste es el camino capitalista para el desarrollo. Se atraen los capitales extranjeros por la ampliación del mercado, y la falta de fondos de acumulación nacional, consecutiva al aumento del consumo, se compensa con el financiamiento internacional. El desarrollo sigue la curva del consumo. Primero la industria ligera, para responder al aumento del consumo improductivo consecutivo al aumento de los ingresos. Después la industria pesada, para responder al consumo productivo de la industria ligera, cuando ésta haya alcanzado un cierto nivel.

El camino socialista es su contrario. Se estabilizan más o menos los salarios y se comprime el consumo improductivo. Por los medios que procura el monopolio del comercio exterior, se impide al excedente de plusvalía, tanto como es posible, derramarse al exterior para provecho del consumidor extranjero. Por lo demás, se disminuyen las exportaciones tradicionales, pero, sobre la base de una cierta diversificación, se disminuyen aún más las importaciones tradicionales. Las divisas así economizadas se emplean para importar bienes de capital. El exceso de fondos de acumulación nacional suple a la falta de capitales extranjeros. El desarrollo se determina por la relación entre consumo y acumulación. Primero la industria pesada que materializa la acumulación. Más tarde la industria ligera, cuando se juzgue que es tiempo de aumentar los ingresos.[24]

[24] Es preciso ver en esta formulación sólo un simple esquema teórico de

4. *Los límites del salario de equilibrio*

Otra pregunta que surge es la que concierne a los límites del salario de equilibrio. El límite inferior es, evidentemente, el mínimo vital estrictamente fisiológico del hombre. El límite superior dependerá de la escala que tomemos.

A la escala mundial, este límite depende del potencial global de producción y del límite inferior de ganancia —abajo del cual, en las relaciones de la producción capitalista, se detiene la inversión—, lo que se podría llamar el mínimo vital de la ganancia.

Pero para cada país por separado, en las condiciones supuestas de competencia del capital y no-competencia del trabajo, hay que distinguir un límite abstracto y un límite real. En el límite abstracto, *a*) en el resto del mundo, fuera del país considerado, los salarios se comprimirían al nivel del estricto mínimo fisiológico; *b*) en el mundo entero. la tasa general de ganancia bajaría al mínimo determinado por la propensión a invertir; *c*) afluirían capitales hacia el país considerado, tendientes a equipar el mayor número de sus ramas al más alto nivel tecnológico posible. La suma de estos capitales tendería a igualar, y no podría sobrepasar, la suma total mundial, menos lo que se necesitaría para poner a trabajar a los obreros del resto del mundo al más bajo nivel tecnológico posible; *d*) todo el excedente de plusvalía producido bajo esas condiciones en el resto del mundo sería arrastrado hacia el país considerado.

Sin llegar hasta esta consideración fantástica, la posibilidad de repercusión de los altos salarios en el resto del mundo se frena

los dos caminos, sin ninguna toma de posición normativa y que, además, en el caso del camino capitalista, no tiene ninguna consideración de las posibilidades prácticas de aplicación. De hecho la eficacia del camino capitalista —que no hay que confundir con la política del libre intercambio— presupone no solamente la inversión directa sino la verdadera *inmigración* de los capitales y de sus centros de decisión sin espíritu de repatriación del principal o de los beneficios, como se ha realizado, por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos. Sin esto, se llega rápidamente al punto en donde el servicio de esos capitales excede en salidas de fondos a las entradas de capitales gastados y el sector financiado por esos capitales se convierte en un verdadero enclave en la economía del país considerado. Por otra parte, existen umbrales de discontinuidad en la ampliación del mercado en tanto que factor de inversiones y de atracción de capitales extranjeros. Sería ilusorio creer que un aumento de salarios de algunos francos C.F.A. por hora en un país tan pequeño como el Gabón o la República Central Africana bastaría para poner en movimiento los capitales internacionales en búsqueda de colocación. La espera beatífica de un aflujo de capitales, que finalmente no se produce, a menudo ha impedido a los países subdesarrollados el racionalizar su economía movilizando sus propios recursos.

por las restricciones y las resistencias del mundo real, en especial la resistencia de los capitalistas del país considerado, la lucha sindical en el resto del mundo, la viscosidad de los capitales, la proporción de la suma de las exportaciones posibles con respecto a la suma de la producción nacional, y la competencia de los otros países exportadores de los mismos productos.

Los últimos dos factores son los más importantes y merecen que nos detengamos en ellos:

1] Nuestros esquemas del intercambio desigual muestran los efectos de un aumento de los salarios nacionales en términos de una mejoría de los términos de intercambio, y no en términos del ingreso nacional. Los dos índices no son los mismos. El índice simple de los términos de intercambio —tendremos ocasión de volver sobre este punto— es un índice de precios unitarios y, como tal, es independiente de las cantidades intercambiadas. En consecuencia, la incidencia de sus variaciones sobre el ingreso nacional depende de la proporción del volumen del comercio exterior con respecto al volumen del producto nacional. Es por eso por lo que los países con altos salarios y con términos ventajosos de intercambio tienen interés en intensificar su especialización y ampliar sus intercambios exteriores y los países de bajo salario en diversificarse. Nuestro análisis tiende solamente a probar que es el consumidor el que paga la diferencia de los salarios. Pero el consumidor puede ser extranjero o local. Se desprende que, en la medida en que la producción del país de altos salarios fluye al interior, no existe ni transferencia de valor de un país al otro, ni explotación a nivel internacional.

Las perturbaciones que puede provocar un alza general de salarios en el sector que produce para el consumo interior constituyen, si no un límite, al menos un freno serio para esta alza. Por lo contrario, si razonamos en términos de dos grupos de países, uno de altos y otro de bajos salarios, y sobre la base de especializaciones internacionales dadas, no tendremos que considerar en ese contexto el peligro de una disminución de los intercambios exteriores después del aumento mismo de los salarios. Si el modelo de las especializaciones internacionales no cambia, en el peor de los casos el volumen de los valores de uso exportados por el grupo de los países ricos disminuirá después de un aumento de sus precios, consecutivo a un alza de salarios. El valor de las exportaciones permanecerá sin cambio con el fin de compensar el valor de las exportaciones recíprocas de los países pobres. Y en el caso más frecuente, aun este valor aumentará, estando sujetos los países que sufren más términos desfavorables de intercambio a un esfuerzo suplementario de exportación con el fin de pa-

gar, a pesar del alza de los precios, las mismas cantidades de mercancías de importación de las que tienen necesidad. En cuanto a la eventualidad de un cambio del modelo mundial de las especializaciones y de una contracción general del comercio internacional, inducidos por el alza misma de salarios, hablaremos de ella en la quinta sección del presente capítulo. Si ahora, en vez de considerar cada uno de los dos grupos en su conjunto, examinamos la posición de cada país particular, afrontamos la competencia interna de otros países exportadores de los productos de la misma rama, pertenecientes al mismo grupo.

2] En general, y salvo de manera transitoria, es decir, durante el período de transferencia de una rama de un grupo a otro, donde la diferencia de la productividad puede, durante cierto tiempo, compensar la diferencia de los salarios, los dos grupos, el de los países desarrollados y el de los países subdesarrollados, no exportan los mismos productos y no se presenta el problema de una competencia intergrupal en el mercado de las mercancías. Lo que se presenta es la competencia intragrupal.

Se trata aquí del freno más poderoso a un alza ilimitada de los salarios de los países desarrollados y también al despegue de los de los países pobres. Por una parte la segregación nacional impide toda idea de variación simultánea de los salarios a la escala del grupo entero; por otra parte, y a pesar de la igualación de la tasa de salarios a escala nacional, los salarios de una rama exportadora no pueden negociarse, ya sea en el mercado libre de empleos o en el plano de la acción colectiva de los asalariados o de los empresarios, más que en función de la competitividad internacional de la rama.

Lo que impide que los fabricantes ingleses de máquinas-herramientas aumenten los salarios no es el temor de ver a sus clientes argentinos fabricar ellos mismos sus máquinas-herramientas en su país o reducir su consumo, según los principios eminentes de los costos comparativos, sino el temor de verlos proveerse de esos productos en Alemania o en Suecia. Como el temor recíproco de verlos proveerse de ellos en Inglaterra existe simultáneamente en Alemania y en Suecia, el alza de los salarios se frena en el grupo entero.

Por el contrario, toda alza de salarios, aun más allá de los límites de la competitividad del costo individual, debida a las circunstancias favorables de la lucha sindical en un país del grupo, tiende a volverse contagiosa para los demás países del mismo grupo ya que extiende los límites de su recíproca competitividad, de manera que el país a donde llega en primer lugar el aumento

de salarios termina por volver a encontrar su perdida competitividad.

Éste es el único caso en el que la productividad determina los salarios. Cuando a pesar de pertenecer a la misma zona hay diferencia de salarios entre países que exportan sistemáticamente los mismos artículos, estas diferencias corresponden, en las condiciones de un libre intercambio y de una competencia perfectas, al igual que las de la perecuación en la tasa de ganancia, a una diferencia proporcional de la productividad.

Más allá de estos límites, es decir, más allá de la posibilidad de una repercusión en el extranjero, un alza de los salarios monetarios daría como resultado, en el caso de una moneda no-convertible, el alza de los precios interiores con depreciación de la moneda nacional y, por consecuencia, el alza de salarios nominales sin alza de salarios reales; en el caso de una moneda convertible, la suspensión de un cierto número de ramas de producción, el retroceso de los capitales y el desempleo.

Si consideramos las actuales diferencias de las tasas de salarios —aun los reales— en el mundo, debemos observar que, en la práctica, las fuerzas que contrarrestan el fenómeno dejan un margen muy cómodo a las variaciones "autónomas" de los salarios.

No nos referimos aquí a los desequilibrios a corto plazo que se producen *en el momento* del alza de salarios. Éstos no representan un "límite" sino tensiones de reajuste, en espera de que esta alza produzca sus efectos.

Por otra parte, cuando hablamos de la convertibilidad de la moneda, hay que distinguir los diferentes niveles de abstracción entre los que colocamos nuestro análisis. A un muy alto nivel de abstracción, si la moneda es convertible no puede existir ninguna diferencia entre los salarios nominal y real. Pero una serie de factores, especialmente los gastos de transporte y la necesidad técnica de producir la mayor parte de los servicios y algunos bienes materiales en el lugar mismo de su consumo, sin mencionar los impuestos aduanales, hacen ilusoria, en cierta medida, la convertibilidad de la moneda, y permiten una disparidad considerable en los precios interiores de los diferentes países, de donde parten las diferencias entre los salarios nominales y los salarios reales, aun en el caso de convertibilidad. (Muy bien se puede decir que mi franco no es más convertible a la par en dólares desde el momento en que Francia impone un derecho de entrada a las mercancías norteamericanas.)

Por lo demás, esta elasticidad del salario real con relación al salario nominal, a pesar de la convertibilidad, asegura la reabsorción de los equilibrios temporales, esperando que se complete

el proceso de repercusión, y permita su realización con el mínimo de daños.

Por otra parte, son los salarios nominales y no los salarios reales los que se reflejan —volveremos sobre este punto más adelante—, y la diferencia entre los dos expresa la medida en la cual una parte de la producción nacional no puede —cualesquiera que sean los precios— ser intercambiada y deba consumirse en el mismo lugar. En esta medida los países de altos salarios no sacan provecho del intercambio desigual. En la misma medida los países de bajos salarios escapan de él.

5. *La "composición orgánica" del trabajo y el desarrollo*

1. En el plano del desarrollo nacional. Cuando en nuestro esquema de intercambio desigual (cap. II, p. 102 *supra*), los trabajadores del país A alcanzan 100 unidades por una cantidad de trabajo de 120, y los del país B, 20 unidades por la misma cantidad de trabajo, esta cantidad, ya signifique horas, días o meses, se supone que representa trabajo simple, abstracto y general. Ella es, pues, el producto de una reducción. Si suponemos que la unidad de tiempo es el ciclo de producción, 120 hombre/ciclo no representan necesariamente una población de 120 trabajadores. El número de trabajadores vivos representado por esas 120 unidades de trabajo abstracto no figura en el esquema y depende, para cada país, de la proporción de trabajo calificado y del grado de calificación que tienen las ramas en las cuales se especializa el país considerado.

A un nivel tecnológico mundial determinado, las diferentes ramas de producción difieren entre ellas no sólo por la intensidad de la composición orgánica del capital, sino también por lo que podría llamarse la composición orgánica del trabajo, y que es la relación del número de trabajadores vivos con la cantidad de trabajo social a la cual se reducen sus trabajos específicos. A tasa general de salarios y efectivos iguales, la más moderna de las empresas de construcción tiene una paga sensiblemente inferior a la de la más moderna de las fábricas químicas. Pues esta última tiene, con relación a sus efectivos, un porcentaje más elevado de trabajadores calificados y especializados que aquélla.

Ahora bien, si, como lo hemos mostrado, el desarrollo de un país depende de su tasa de salarios, debemos no obstante decir que ese desarrollo no se mide en términos absolutos de riqueza, sino en términos de riqueza por habitante. Aun si el intercambio desigual proveniente de la diferencia de salarios no existiera y aun

considerando solamente el ingreso material del momento, no es indiferente para un país el ser una sociedad de peones o una sociedad de ingenieros.[25] Pues la igualación de salarios no significa salario igual a igual tiempo de trabajo, sino salario por unidad de tiempo igual con calificación igual.

Si Grecia se especializara a ultranza en el turismo —en lo cual, dicho sea de paso, posee una ventaja comparativa indudable— y transformara su población en administradores de hoteles, ascensoristas y mozos de equipaje, no por ello se volvería tan desarrollada ni tan rica como los países industriales, aun si sus hoteles fueran los más modernos y poseyeran la más alta tecnificación del mundo, y aun si se aboliera el intercambio desigual, es decir, aun si esos administradores del hotel, ascensoristas y mozos de equipaje estuvieran pagados con la misma tarifa que sus colegas belgas, suecos o suizos. Pues, a tasa general de salarios igual, un ascensorista está más mal pagado que un obrero calificado, y un mozo de café más que un ingeniero.

Los efectos de la "composición orgánica" del trabajo se tornarían, quizá, más claros si tomáramos un caso límite, por ejemplo el de un mundo socialista con una tasa única de salarios y sin ninguna explotación directa o indirecta.[26] Permaneciendo las demás cosas iguales y llevando a cabo el cambio según los valores o según el precio de producción, la disparidad del ingreso por habitante será considerable según las regiones. Una región rural en la que, por ejemplo, se necesite de un agrónomo por cada mil peones será bastante más pobre que otra región especializada en los textiles en donde la proporción sea probablemente un ingeniero por cada doscientos obreros medianamente calificados y ésta será bastante menos rica que otra región especializada en la electroquímica, en la que se necesite quizá de un ingeniero por cada diez obreros altamente especializados.[27]

Es éste el factor que le puede dar sentido a lo que se llama el "dinamismo" de ciertas ramas, y consistencia a un arbitraje planificado entre las producciones que busca implantar en su terreno un país en vías de desarrollo, y no el comportamiento de

[25] List debía entender algo análogo cuando decía que las fuerzas productivas tienen mayor importancia que las producciones.

[26] Entendemos por socialista un sistema en el cual la propiedad privada sobre los medios de producción es abolida y el reparto se hace conforme al principio: a cada quien según la cantidad y la calidad de su trabajo.

[27] Se entiende que hablamos del mundo actual, no hablamos de un mundo futuro en el cual los progresos tecnológicos insospechados harían desaparecer las diferencias entre la agricultura y la industria e igualarían las composiciones orgánicas del trabajo en todas las ramas industriales.

los productos en el mercado y las elasticidades de las demandas correspondientes. Un arbitraje semejante debería estudiar las composiciones orgánicas del capital y del trabajo, propias a cada rama, e intentar prever las curvas de su futura evolución. No todas las ramas tienen el mismo poder de absorción, presente y futuro, de capital fijo y de trabajo de calificación superior, y por más que hayan alcanzado el nivel tecnológico mundial y la tasa de salarios de los países desarrollados, si las ramas que se han escogido tienen a ese nivel una composición orgánica de capital y una "composición orgánica" de trabajo relativamente débiles, el país no será tan rico como los otros.[28]

Esto no significa que esté al alcance de todos los países el escoger las ramas que tienen la más grande relación capital-trabajo y la más grande proporción de trabajo entre las categorías superiores. Ambas hazañas están en función de las posibilidades de inversión, inversión directa en bienes de equipo para la primera, inversión indirecta en instrucción y formación de hombres para la segunda. Y es, sobre todo, la segunda inversión la que es a la vez la que más tarda en madurar y la más urgente de hacer. Pues, en lo que respecta a la primera, escoger una rama que *permita* una alta composición orgánica del capital no significa de ninguna manera que sea necesario ponerse en marcha con esta alta composición orgánica. Si el capital es escaso y el trabajo abundante y subempleado en el sector de autosubsistencia, es posible, bajo algunas circunstancias, que se tenga interés en escoger en esta misma rama una combinación técnica más acá del nivel tecnológico del momento, combinación que tiene una composición orgánica relativamente baja; como es posible, bajo otras circunstancias, que se tenga interés en escoger la combinación técnica más alta, a pesar de la penuria del capital y la abundancia de la mano de obra.[29]

[28] No a causa de un intercambio desigual sino de un desarrollo desigual. Se trata de dos cosas diferentes. Sin embargo, el intercambio desigual en razón de salarios desiguales, ahí donde éstos existen, puede agravarse por una composición orgánica de trabajo desigual. Pues la desigualdad de salarios afecta, sobre todo, las bajas calificaciones del trabajo, Las categorías superiores, siendo más móviles y concurrentes, están sujetas a una cierta perecuación a escala mundial. Si un peón norteamericano gana treinta veces el salario de un peón egipcio, la diferencia del salario de ingeniero entre los Estados Unidos y Egipto es bastante menor. Como en los países subdesarrollados los bajos salarios van generalmente a la par con una baja composición orgánica del trabajo, la tasa de salarios ponderada es sensiblemente más baja que la tasa de salarios media.

[29] Charles Bettelheim trata a fondo este problema en *Theory of Planning*

Pero el escoger una combinación técnica *dentro* de una rama, en un momento y condiciones dadas, es una cosa, y otra la elección de una rama, rica en posibilidades de absorción de capital fijo, con objeto de reservar el porvenir. Y algo diferente es también la elección de una rama que permita y comprenda aun el empleo de una más fuerte proporción de trabajadores calificados. En este caso es muchísimo más difícil que en el primero el elegir la combinación que se encuentra más acá de la "composición orgánica" del trabajo propio de la rama. Se es entonces tributario de la combinación técnica elegida, que determina no sólo la relación capital-trabajo, sino también la proporción del trabajo calificado.

2. *En el plano regional.* Es esta variación de la "composición orgánica" del trabajo de una rama a otra la que explica, a nuestro parecer, al menos en mayor medida, las diferencias de desarrollo entre las diversas regiones en el interior de un Estado. Pues, si la diferencia de los salarios era la única causa del desarrollo diferencial, ¿cómo se podrían explicar entonces las diferencias considerables de desarrollo regional dentro de las fronteras de un mismo país?

Hay que decir aquí que la movilidad nunca es perfecta aun en el interior de la nación. Existe una cierta viscosidad de la mano de obra, como existe una cierta viscosidad del capital. A veces las distancias son grandes. Una familia obrera de la región de Burdeos no puede decidir de la noche a la mañana el trasladarse a París en busca de un salario mayor. Mil ataduras detienen al hombre en su provincia, en su ciudad.

Se podría pensar, sin embargo, que pequeños movimientos de trabajadores franqueando las líneas de demarcación de los salarios bastarían para hacer repercutir progresivamente el movimiento sobre toda la extensión del territorio, ya que, si existen diferencias en los extremos, sin duda alguna es necesario que exista en alguna parte diferencia entre dos puntos que se tocan. Pero el espacio interprofesional del empleo no es homogéneo, sino estructurado. La alternativa para el obrero que quiere cambiar de empresario se reduce entonces a quedarse en su profesión

y lo agota. No hacemos aquí más que evocarlo, pues se encuentra al margen de nuestro tema.

Cf. también G. Destanne de Bernis, *Industries industrialisantes*, en *Economie appliquée*, t. XIX, 1966, quien se declara sin reservas por la implantación prioritaria de ramas de alta relación capital-trabajo, pero haciendo ver el problema de la elección de técnicas en el interior de la rama elegida.

pero mudarse lejos de su región, o permanecer en las proximidades de su área pero cambiando de profesión. Como las posibilidades de aprendizaje y formación están igualmente estructuradas en función de la implantación regional de las ramas, esta circunstancia agrega un grado suplementario de viscosidad al factor trabajo. Por otra parte la realidad económica, tal como ya tuvimos ocasión de expresarlo, es discontinua y esta discontinuidad se traduce aquí en el hecho de que una cierta "cantidad" de diferenciación es necesaria para desatar la competencia del factor mediante los desplazamientos de fuerzas de trabajo.

Todo esto permite una cierta disparidad de los salarios y por tanto una cierta disparidad en el desarrollo regional. Pero ¿es esto suficiente para explicar el grado *actual* de la disparidad? Si tomamos en cuenta el hecho de que los salarios de base se negocian cada vez más colectivamente y en el marco de la nación, y si hacemos abstracción de ciertos casos especiales en los que a la localización geográfica se incorpora un factor étnico o racial, como por ejemplo en el sur de los Estados Unidos, o en ciertas regiones francesas tras la reciente afluencia de trabajadores argelinos, españoles, etc., o algunos otros casos en los que vestigios semifeudales falsean enteramente la acción de la ley del valor, como en el sur de Italia, debemos responder a este problema en forma negativa. Las diferencias regionales de salarios, sobre todo de salarios reales, si existen, no rebasan un orden de magnitud análogo al de las diferencias que existen entre los países considerados generalmente como situados al mismo nivel, Francia, Bélgica, Alemania Federal, etc. Ellas no son perceptibles por la observación simple. Ahora bien, la disparidad regional de consumo salta a la vista.

Si aceptamos que se diga que, en el capitalismo moderno —en donde los rentistas ociosos de antaño han desaparecido prácticamente—, la suma de los consumos domésticos corresponde aproximadamente, en forma general, a la suma de los salarios, comprendiendo en ellos los salarios alcanzados o imputados de los patronos; o, en todo caso, que los gastos suntuarios de algunos individuos no cambian gran cosa la pobreza o la riqueza de una región, las diferencias como las que actualmente existen sólo pueden explicarse si el ingreso salarial por habitante es considerablemente diferente de una región a otra.[30] Pero el ingreso salarial por habitante sólo puede variar en razón de tres factores:

[30] Robert Lafont apunta que en 31 departamentos franceses el salario *promedio* de los hombres del sector privado y del sector semipúblico era inferior a 6 500 F. por año en 1960, contra 11 678 F. en la región parisiense. En 28 departamentos se contaba, en marzo de 1962, con menos de 55 automóvi-

a] tasa de salario,
b] tasa de empleo,
c] calidad del empleo.

Pero, si las diferencias en la tasa de salarios no son suficientes para provocar una disparidad tan escandalosa de los niveles de consumo y si, en las condiciones de pleno empleo relativo, que fueron, por ejemplo, las de Francia durante estos últimos años, la disparidad regional del desempleo debe ser tomada como despreciable, para explicar el fenómeno, al menos en su mayor parte, sólo queda el tercer factor, o sea el reparto regional de las categorías superiores del empleo, lo que llamamos la composición orgánica del trabajo. Pues la incidencia de este factor sobre la suma de los ingresos consumibles es, en un país como Francia, considerablemente superior a la sola diferencia geográfica de las tasas de salarios, ya que hacemos abstracción del factor étnico o racial del que hemos hablado antes. También hay que recordar que no sólo la proporción de las categorías superiores del personal técnico es la que varía considerablemente en cada región, sino también la del personal administrativo, tanto del sector privado como del sector público. Y no sólo es el desarrollo económico el que sufre, sino también y sobre todo el desarrollo social, ya que se afecta directamente al nivel intelectual medio de la región. Creemos poder decir entonces que el Languedoc no está menos desarrollado porque el salario del peón y el de los dirigentes sea ahí menos alto que en la región parisiense, aunque eso contribuye en cierta medida, sino sobre todo porque hay ahí más obreros y menos dirigentes que en la región parisiense.[31]

IV. SALARIO REAL O NOMINAL

1. *Los gastos de transporte*

Todo lo que hemos dicho hasta ahora puede dar la impresión de que nuestra tesis toma como base el salario real. Aunque la noción de subsistencia sea fisiológica o psicológica, lo que determina

les de menos de cinco años por cada 1 000 habiantes, contra 109 en el Sena (*La révolution régionaliste,* París, 1967, p. 69).

[31] 17 departamentos franceses tienen más del 50% de su población activa en la agricultura. En esos departamentos el conjunto de personas pertenecientes a las profesiones liberales y a las escalas superiores alcanza la minúscula cifra de 1.5% (R. Lafont, *idem*).

el valor de la fuerza de trabajo, y por tanto el salario, es una cierta cantidad de bienes y de servicios. Que estos bienes y servicios sean caros o baratos no tiene, a primera vista, ninguna influencia ni sobre el ingreso real del obrero, ni sobre la plusvalía extraída por el capitalista, que no es más que el excedente de bienes y servicios que el asalariado puede producir más allá de lo que recibe; ni, por consecuencia, sobre la parte de ese excedente que un país se ve obligado a transferir al extranjero sin contrapartida, por el mecanismo del intercambio desigual.

Si pasara en esta forma, los efectos del intercambio desigual se atenuarían considerablemente. Pues si los salarios monetarios pueden variar de país a país de 1 a 20 y aún más, es evidente que la disparidad es menor en términos de bienes y servicios reales. La mayor parte de los consumos obreros son de productos locales, cuyos precios en los países débilmente desarrollados son inferiores a los de los productos correspondientes de los países ricos, tras la reducción de todos esos precios, expresados en moneda nacional, con un denominador común sobre la base de la paridad de las diferentes monedas aplicada a las transacciones comerciales internacionales.

Esta disparidad entre salario real y salario monetario no figura en nuestro esquema, porque éstos se han construido sobre la abstracción de los gastos de transportación y sobre la hipótesis de un libre intercambio absoluto. Estas hipótesis implican la unicidad de precios para cada bien y cada servicio en todos los países y todas las regiones. Bajo esas condiciones no puede existir ninguna diferencia entre salario real y salario nominal de país a país; en otras palabras, la relación de los salarios nominales es idéntica a la de los salarios reales. Es el único punto en el que estas hipótesis, y sobre todo, la de la ausencia de gastos de transporte, se vuelven molestas y es necesario abandonarlas.

Los bienes de subsistencia obreros son generalmente materias ponderadas o perecederas, la mayoría de los servicios no son exportables, siendo que el acto de producción y el acto de consumo son inseparables. En fin, el libre intercambio no es absoluto y los productos agrícolas son a menudo objeto de una protección especial. Por todas esas razones los precios de esta categoría de bienes y servicios pueden variar considerablemente de un país a otro.

2. *Salario del obrero y costo del obrero*

Esta disparidad crea una divergencia entre lo que un obrero gana realmente y lo que este mismo obrero cuesta al empresario. Aho-

ra bien, si la ganancia del capitalista está ya dada por la tasa general de ganancia, lo que determina el precio no es lo que el obrero gana realmente, sino lo que cuesta en términos monetarios.

Los bajos precios de los bienes de subsistencia corresponden a un bajo valor de la fuerza de trabajo. Suponiendo que el pan sea el único bien de consumo obrero, tener pan en el país B a la mitad del precio del país A, equivale a tener en el país B una raza de hombres capaces de proporcionar el mismo trabajo que los del país A, con la mitad de pan.

Si se considera que en los países débilmente desarrollados los consumos de los obreros del sector capitalista son el producto de un amplio sector agrícola no-capitalista, se comprueba que el intercambio desigual afecta no sólo a los obreros de esos países, sino también a varias otras clases: artesanos, campesinos, etc., salvo a los capitalistas. Los precios de las mercancías de exportación de la India son bajos no sólo porque el obrero indio se contenta con un poco de arroz y un alojamiento rudimentario, sino también porque el arroz y los materiales locales de construcción son en la India menos caros que en otros sitios. Si los precios del arroz y de los materiales llegan a bajar aún más en la India, los salarios monetarios de los obreros textiles bajarán y la India recibirá menos en sus intercambios exteriores, aunque los salarios reales de sus obreros textiles no hayan sido modificados.

Lo inverso es igualmente cierto. Un país desarrollado que protege su agricultura y mantiene artificialmente los precios de sus productos agrícolas por arriba del nivel mundial, gana en el intercambio exterior, aun si los salarios reales de sus obreros no han aumentado. Tal fue el caso de Inglaterra bajo las leyes sobre los cereales. Lo cual hace decir a Ricardo:

> ...cuando un país particular destaca en la manufactura, de tal forma que provoca un aflujo de moneda, el valor de la moneda será más bajo y los precios de los granos y del trabajo relativamente más elevados en ese país que en cualquier otro. Este valor inferior de la moneda no estará indicado por la tasa de cambio, ya que las letras de cambio pueden negociarse a la par, aunque los precios del trigo y del trabajo sean diez, veinte, treinta por ciento superiores en ese país que en cualquier otro. En las condiciones supuestas, esta diferencia de precio es el orden natural de las cosas, y el cambio no puede hacerse a la par, más que cuando una cantidad suficiente de moneda se introduce en el país que destaca en los artículos manufacturados, para levantar el precio de su trigo y de su trabajo.

Y Malthus anota, citando ese pasaje:

En realidad la cantidad de moneda en cada país está determinada por la cantidad necesaria para mantener su tasa general de cambio a la par; y mientras más grandes son las ventajas de un país cualquiera respecto a sus mercancías exportables, más moneda retendrá ese país y más altos serán los precios de su trigo y de su trabajo, aunque su tasa de cambio esté a la par. *Si Inglaterra perdiera su ventaja a este respecto, el precio de su trigo y su trabajo bajarían al nivel del resto de Europa, a pesar de todas las leyes sobre los cereales que pudiera inventar.*[32]

¿De qué se trata? Inglaterra disponía de una manufactura que gozaba de una ventaja considerable en el extranjero. Normalmente esta ventaja (de cambio) no pudo mantenerse sin el aumento de algún ingreso fijo, por ejemplo, los salarios o las rentas. Pues la competencia hubiese impedido a los fabricantes ingleses gozar de su sobreganancia durante largo tiempo. Pero esta sobreganancia se anulaba con el alza de los precios de los bienes de subsistencia y, por tanto, de los salarios. El excedente de exportación que provenía de esta manufactura avanzada hacía subir el cambio más arriba de la paridad, lo que desataba un aflujo de oro y de plata que hacía elevar los precios de los bienes de subsistencia. Los salarios monetarios seguían siendo normales. Al fin, los fabricantes no obtenían más que el beneficio normal, los obreros el salario real natural y toda la sobreganancia de los altos precios que Inglaterra lograba de sus clientes extranjeros iba a los rentistas. Evidentemente surge la pregunta: ¿Por qué no se compraba el trigo en el extranjero? Intervienen aquí las leyes sobre los cereales y los gastos de transporte justamente muy onerosos para los bienes de consumo obrero.

En una época en que los obreros ingleses no eran lo suficientemente fuertes como para acaparar para su propio provecho la ventaja del comercio inglés, los rentistas se aprovecharon de él. Más tarde los rentistas fueron vencidos —se abolieron las leyes sobre los cereales—, pero ya que las organizaciones obreras eran más fuertes, cuando se trataba de resistir a la disminución del salario nominal que de defender o mejorar el salario real, la diferencia del salario monetario inglés se consolidó. Aun se puede decir que se amplió, si se toma en cuenta la ley de las diez horas, votada en ese tiempo gracias a un apoyo insólito de los parlamentarios feudales, ansiosos de tomar revancha sobre los capitalistas.

[32] *Principles of Political Economy*, 2a. ed., Londres, 1836, cap. II, sec. VII, p. 130. Subrayado por nosotros.

V. SALARIOS DIFERENCIALES Y DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

1. *Cómo conciliar el monopolio obrero que está en la base del intercambio desigual y la libre localización de las ramas*

Deseamos evitar un malentendido que podría surgir de nuestros razonamientos. No se trata de decir que una rama dada en un país determinado puede, a su antojo, aumentar sus salarios y pasar *ipso facto* la carga sobre los compradores. Pero la gama de las producciones posibles está extendida en tal forma y el número de especializaciones en las diferentes variantes y calidades del mismo artículo es de tal manera grande, que un país con altos salarios no puede jamás encontrarse en la imposibilidad de encontrar una especialización, que, en la división internacional del trabajo de ese momento, no esté exenta de competencia de parte de los países con bajos salarios.

Claro está que no sólo *como* país con altos salarios es como un país puede encontrar especializaciones ventajosas desde el punto de vista de la competencia internacional, pero tampoco lo es *como* país de alto grado de industrialización. Todo país, cualquiera que sea su nivel de salarios y cualquiera que sea su grado de industrialización, puede encontrar esas especializaciones, con la única condición de escogerlas entre las ramas implantadas en los países que tienen un nivel de salarios igual o superior al suyo, o entre los cuales su ventaja natural compense la diferencia de salarios. Lo cual ocurre efectivamente, y esas ramas no faltan. Por el solo hecho de que un país importe alguna cosa, obliga a su o a sus proveedores a descuidar cualquier otra cosa, ya que, para venderle, esos proveedores están obligados automáticamente a consagrar a su rama exportadora más factores de los que retornan a esa rama sobre la base de las proporciones establecidas por el modelo de su propio consumo.

2. *Intercambio desigual o autarquía*

Por otra parte es por eso por lo que es imposible para los países ricos con bajos salarios el anular esa ventaja de los países ricos, especializándose ellos mismos en las ramas favorecidas por el intercambio desigual. Desde el momento en que una rama semejante es acaparada por los países con bajos salarios, los países ricos la abandonan y producen otra cosa. Ése fue ayer el caso de la industria textil acaparada por los países subdesarrollados, ése será

mañana el caso de las construcciones navales a las que se lanza Japón.

Los textiles fueron, durante largo tiempo, el caballo de batalla del primer país industrial. Inglaterra cambiaba sus tejidos por algodón hindú y ganaba con el cambio lo suficiente para pagar los altos salarios de sus obreros. El día en que la India se lanzó sobre los tejidos —en los cuales, dicho sea de paso, tenía ya una experiencia mucho mayor que la de Inglaterra, interrumpida por la dominación colonial—, Inglaterra cambió de hombro su fusil; comenzó a cambiar sus hilados por algodón y tejidos hindúes. En seguida la India se puso a fabricar sus propios hilados. Entonces Inglaterra cambió sus telares y sus husos por los tejidos de la India, siempre recuperando los altos salarios que debía pagar a sus obreros. Si la India comienza mañana a fabricar sus propios telares y husos, Inglaterra cambiará una vez más de rama. Entonces expedirá maquinarias para fabricar los husos y los telares. Después acero especial para fabricar esa maquinaria, y así seguirá. Ni siquiera es necesario para Inglaterra subir siempre la escala. En caso de fallar, puede hacerla descender. Si la India se especializa un día en la metalurgia y la construcción mecánica y descuida sus textiles, Inglaterra no tendrá ningún inconveniente en volverlos a tomar. Cambiando entonces hilados y tejidos por acero, telares y husos hindúes, Inglaterra obtendrá la misma sobreganancia que hoy obtiene con el cambio inverso. Cualquier cosa que produzca o cualquier cosa que venda, debe obtener la ventaja que le llega por el intercambio desigual y que corresponde a la diferencia de salarios. A menos de suponer que la India produzca un día absolutamente todo lo que necesita y que no cambie nada con los países desarrollados, lo que es prácticamente imposible, estos últimos encontrarán siempre algo que producir e intercambiar con la India. Mientras que exista el intercambio y las tasas de salario sean desiguales, nada puede impedir a la India el vertir hacia Inglaterra o hacia otros países desarrollados una parte de la plusvalía extraída de sus propios obreros.[33]

La alternativa es entonces intercambio desigual o autarquía. Para entender bien este dilema, es necesario considerar el problema a la escala de los dos grupos de países existentes, los de altos salarios y los de bajos salarios, y no a la escala de tal o cual país particular. Un país particular con salarios bajos puede sacar provecho durante algún tiempo implantando sobre su terreno una

[33] Nada, exceptuando evidentemente una cosa: la abolición del régimen de competencia en la India y la institución de un monopolio estatal sobre el comercio exterior.

producción tradicional de los países de altos salarios, favorecida por el intercambio desigual. Otros países de salarios bajos lo imitarán bien pronto y la rama no tardará en "depreciarse". (Sin contar con que la sola competencia interna de los capitalistas del país referido a menudo bastará para que se alcance el mismo resultado.)

Pero supongamos que los países del segundo grupo intentan escapar al intercambio desigual produciendo en el interior de su zona y proveyéndose ellos mismos de los productos gravados con altos salarios de los países avanzados. ¿Qué harán entonces con su café, su hule, con su nuez de coco? Si continúan exportándolos a los países desarrollados, ¿qué harán con el dinero en caja? Si no mueven sus fondos para comprar cualquier cosa a los países desarrollados, su situación será peor de la que resultaría de un intercambio desigual; sus exportaciones constituirían en ese caso sólo un regalo. Si importan alguna cosa con ese dinero sufrirán la desigualdad del intercambio.

Quizá se pudiera proyectar un convenio general, una especie de mercado común de los países subdesarrollados que planificara sus producciones y sus cambios, y se arreglaran para producir en el café, el hule y la nuez de coco precisamente lo que es necesario para sus propios consumos y dirigieran el excedente de sus factores hacia los productos antiimportación a la escala del conjunto de su propia zona. Aunque sea posible dudar que, aun a la escala de su conjunto, los países subdesarrollados puedan ser enteramente independientes de los demás, es innegable que si los países de bajo salario logran erigir un convenio semejante, escaparían al intercambio desigual, o al menos a su mayor parte. Pero una eventualidad semejante se encuentra fuera de las condiciones previstas en este estudio, que son las de la competencia de los productores tanto en el plano nacional como sobre el plano internacional. Es cierto que lo que hace que se vierta al exterior el excedente de la plusvalía producida en el interior es la competencia de los capitalistas que tiende siempre a llevar sus ganancias al nivel de la tasa general. Sin esta competencia, este excedente sería retenido en el interior si no bajo la forma de "sobresueldos" al menos bajo la forma de sobreganancias. Un monopolio del comercio exterior que ya existe en el plano nacional tiene mayor razón de ser sobre el plano internacional, como aquel al que conduciría el convenio proyectado antes, que evidentemente suprimiría esta servidumbre. Pues si la autarquía no es practicable, los países subdesarrollados que hubieran alcanzado un grado semejante de integración no tendrían de todos modos

ninguna necesidad de recurrir a ella. Más bien interceptarían directamente el excedente de su plusvalía por medio de una política concertada de precios.[34]

No obstante esta imposibilidad práctica de los países subdesarrollados para vivir sin intercambios exteriores, resulta de nuestro análisis que la política de la diversificación y de la autarquía tiene más lógica interna que la que consiste en escoger las ramas que la economía política califica recientemente como dinámicas, por la única razón de que comprueba *ex post* que ellas se encuentran del lado correcto de la barrera del intercambio desigual, perdiendo de vista que sólo son "dinámicas" porque pertenecen a los países con altos salarios y que cesarán de serlo el día en el que pasen a los países subdesarrollados, como sucedió justamente con los textiles.[35]

[34] Dejamos fuera de discusión el otro obstáculo para la implantación de bajos salarios de producción en el interior de la zona, gravados actualmente por los altos salarios de los países desarrollados, y que es el de la falta de capital. Como ya lo hemos dicho, los capitales, aun siendo enteramente móviles, sólo se invierten en función de un mercado local preexistente y las regiones de altos salarios constituyen naturalmente un mercado mucho más amplio que el de las demás. La única excepción son algunos yacimientos y cultivos en los que los capitales estan obligados a invertirse en el mismo lugar en que se encuentran esos yacimientos o en donde son posibles esos cultivos (cf. las citas de Ch. Bettelheim, notas 21 y 22, p. 171 *supra*). En esas ramas los capitales nunca han faltado a los países subdesarrollados y el nivel tecnológico alcanzado ha sido de los más altos. Para el resto, la regla general es, como tan bien lo ha señalado Linder, que contrariamente a una cierta concepción extremista de la división internacional del trabajo, emitida por los clásicos, se busca la especialización, sobre todo y ante todo, de los productos que uno mismo consume y la exportación sigue hasta una segunda etapa, para derramar un excedente. Si Escocia produce y exporta whisky, es porque ella lo consume bien, y si los Estados Unidos son un exportador tradicional de automóviles (para no hablar de la Coca-Cola), es porque son el primer consumidor de automóviles en el mundo. Europa no pudo lanzarse a la exportación de vehículos en forma sistemática hasta que su consumo interior fue suficiente para inducir una producción masiva. Salvo cuando se trata de productos que son localizados por la naturaleza, ninguna rama nueva ha podido implantarse en un país que se basa enteramente, o al menos en proporción sustancial, en la exportación. Aun fuera de los gastos y las incertidumbres del comercio exterior, aun dentro de la hipótesis de un libre cambio perfecto, una producción nueva no puede dar sus primeros pasos más que basándose exclusivamente, o casi exclusivamente, sobre un mercado local conocido y sobre redes de distribución y de financiamiento controlados o sobre los cuales se tiene un cierto control, o con los que al menos se está simplemente familiarizado.

[35] Para ilustrar este error de óptica es necesario evocar un fenómeno análogo que actualmente se produce en los Estados Unidos con la discriminación residencial entre blancos y negros. Existen bellos barrios habitados por blancos y feos barrios habitados por negros. Sin embargo, cada quien es

Sobre otra base, F. Perroux, G. Destanne de Bernis, Jean-Marie Martin, F. Rosenfeld y otros, analizan en una serie de artículos aparecidos en *Économie Appliquée,* t. XIX, 1966, la *dinámica* de las "industrias industrializantes": Considerando como evidente que la industrialización es un factor *sine qua non* para la elevación del nivel de vida, esos autores pueden justificar su opción en favor de una implantación prioritaria en los países en vías de desarrollo de algunas "industrias situadas en las fases más elevadas del proceso de producción", por sus efectos de arrastre y sin referencia causal a los términos de intercambio. Sobre esta base, sus argumentos son pertinentes y sus conclusiones difícilmente discutibles.

Pero un librecambista podría rechazar la totalidad de la argumentación impugnando lo que aparece como una petición de principio, a saber, que la industrialización es un bien en sí misma. Si el libre intercambio es perfecto y si los precios de todos los productos son igualmente remuneradores de sus respectivos factores, no se entiende por qué un país que se especialice, según su ventaja comparativa, en la producción de plátanos sea menos rico que el que se especialice en la producción de máquinas-herramientas. Si las máquinas-herramientas son dinámicas porque provocan la mecanización de otras ramas industriales y agrícolas, las oleaginosas, el hule, el petróleo, no son menos indispensables para todo el conjunto industrial, y no son claras las razones que hacen que un país desarrollado pueda, sin daño, depender del extranjero para su abastecimiento de materias primas y no lo pueda hacer con los productos metalúrgicos. G. Destanne de Bernis proporciona tres razones particularmente débiles:

La objeción según la cual esos productos intermedios podrían ser importados —escribe— no se sostiene por tres razones ya existentes: el hecho de que los países subdesarrollados no importan en realidad más

libre para vivir en donde quiera. ¿Qué es pues lo que sucede? A partir del momento en que algunos negros se instalan en un barrio, los blancos lo abandonan y van a vivir a otro lado. Como por lo demás no falta sitio, hagan lo que hagan los negros, siempre existirán barrios bellos y barrios feos. Sería en vano aconsejar a los negros que se fueran a vivir a los barrios bellos. Estos barrios no han sido escogidos por los blancos porque son bellos, sino que son bellos porque los habitan los blancos. Si los negros los invaden cesarán de ser "bellos". (Harlem, en un extremo del Parque Central, por su situación topográfica era uno de los mejores barrios de Nueva York, antes de haber sido invadido por los negros.) Igualmente sería en vano aconsejar a los países subdesarrollados escoger las ramas que venden más caro. Estas ramas no han sido escogidas por los países ricos porque venden caro, sino que venden caro porque se trabaja en ellas en los países ricos. En el momento en que sean tomadas por los países pobres, dejarán de vender caro.

que una cantidad ínfima, la debilidad de su disponibilidad de divisas, el débil valor al peso de esos productos, lo que excluye que puedan ser el objeto de un comercio internacional activo" [*Op. cit.*, p. 161].

La primera de esas razones es incomprensible, si no es que se trata de una simple tautología: los países subdesarrollados no pueden importar esos productos porque "en realidad no importan más que una cantidad ínfima". La segunda se aleja de las premisas del autor: la disponibilidad de divisas está en función de la suma de los valores producidos, por lo tanto de su nivel de desarrollo, de la proporción de los valores intercambiados y de los términos de intercambio. Invocar el primer factor es dar por hecho lo que justamente es necesario demostrar, es decir, que el desarrollo será más rápido por el camino propuesto. El segundo actúa contra el argumento, ya que la proporción de los intercambios disminuye con la diversificación y el desarrollo "introvertido" preconizado. Sólo queda, pues, los términos de intercambio, lo que, en efecto, constituye una razón valedera en sí misma, pudiendo determinar en último análisis decisiones de implantación tomadas fuera o en contradicción con los costos comparativos, pero a las cuales justamente el autor no toma en cuenta en su argumentación. Finalmente, la tercera razón se apoya sobre una inexactitud. Simplemente no es cierto que los productos metalúrgicos en general, y las máquinas en particular, sean más ponderables que las nueces de coco, los minerales o el petróleo, que importan los países desarrollados, sin mencionar algunos otros productos agrícolas de los que el transporte y el embalaje para el transporte cuestan, en ciertos casos, varias veces el precio FOB. Es lo alto de este precio FOB lo que hace ventajosa la importación de algunos productos, desventajosa la de otros, lo que quiere decir que son los términos de intercambio los que hacen deseable la industrialización para los países subdesarrollados de hoy.

Pero es evidente que, desde el momento en que se admite la necesidad de la industrialización y de la diversificación, el análisis de los "polos de crecimiento" y de las "industrias industrializantes" presentado por los autores citados se vuelve muy interesante.

Sin embargo, es cierto que, entre la especialización a ultranza y la autarquía integral, existe toda una gama de situaciones correspondientes a los diferentes grados de diversificación. Si los países subdesarrollados, cada uno por separado y movido por su propio interés, o todos juntos y de acuerdo, llegan no a suspender completamente las exportaciones de café, hule y de nueces de coco, así como las importaciones provenientes de los países industriali-

zados, sino a reducir sensiblemente unas y otras, transfiriendo una parte de sus factores de ramas tradicionales de exportación a ciertas ramas antiimportación, el resultado sería una doble ganancia para esos países. Primero, por el simple hecho de la reducción del volumen de sus intercambios, ya que la pérdida que proviene del intercambio desigual es, como ya hemos tenido ocasión de decirlo, el producto de los términos de intercambio por la relación volumen de los intercambios exteriores a volumen del producto nacional. En seguida, por el refuerzo del poder de regateo sobre los precios de los productos de sus exportaciones tradicionales, después de la disminución de las cantidades producidas y exportadas. Porque no hay que perder de vista que el equilibrio del comercio mundial necesita que la diversificación de uno de los dos grupos sea seguida por una diversificación igual en el otro, sin lo cual el otro grupo tendría más mercancías que ofrecer de las que se le pueden comprar y tendría necesidad de más mercancías de las que se le pueden proporcionar. Así, pues, aquel de los dos grupos que toma la iniciativa de la diversificación posee en conjunto una ventaja decisiva sobre el otro.

Además, son tales las condiciones concretas, que geológicamente, si no es que económicamente, la diversificación es más fácil para los países subdesarrollados que para los otros. Como ya lo habíamos dicho es más fácil para Portugal (léase los países subdesarrollados) producir paño que para Inglaterra (léase los países desarrollados) producir vino (léase café, hule o nueces de coco).

Por lo tanto, en las actuales condiciones de enorme disparidad de los salarios entre el "Norte" y el "Sur", la diversificación, ya sea en el marco de cada país subdesarrollado por separado, si las dimensiones del país lo permiten, o en el de los acuerdos regionales, es innegablemente benéfica para el Sur, y efectivamente se comprueba que esos países toman cada vez más conciencia de ello. Sin embargo, no hay que confundir la diversificación con la elección de las sumas de exportación o el cambio de especialización para hacer competencia a los países ricos.

No hay que perder de vista que los países ricos colocan sus altos salarios sobre los hombros del consumidor extranjero, sobre la base de una división de trabajo *existente* y gozan por ese hecho de la ventaja del *statu quo*. Esos países no tienen que preocuparse por encontrar especializaciones que permitan esta repercusión. Poseen esas especializaciones. Han sido adquiridas al mismo tiempo que la diferencia de sus salarios, en el curso de una evolución secular. Si los demás quieren apoderarse de ellas, son éstos los que deben preocuparse por las dificultades del trasplante.

Entre los obstáculos que hemos enumerado antes es preciso decir que de todos modos no se puede implantar una nueva rama en cualquier parte con sólo apretar un botón. Para ello son necesarias decenas de años de esfuerzo, durante las cuales los países de altos salarios que hasta entonces la explotaban tienen tiempo para rectificar su tirada. Eso es exactamente lo que sucedió con los textiles. Pero, sobre todo, durante este período de "aclimatación" de la nueva rama, la relación respectiva de los costos de los antiguos y de los nuevos productores no es la que resultaría de un simple cálculo de la incidencia de la diferencia de los salarios. Mientras que la nueva industria atraviesa el período de sus enfermedades infantiles, la diferencia de la productividad generalmente compensa, en su totalidad o en gran parte, y algunas veces hasta sobrecompensa, la diferencia de los salarios. Este período sobrepasa habitualmente los límites de visión relativamente cortos del capital privado, el cual, en régimen competitivo, es el agente exclusivo de la implantación. Únicamente el Estado, en el marco de las perspectivas a largo plazo de un plan económico de conjunto, puede consentir el esfuerzo y los sacrificios que exige este período, a menudo muy largo, de adaptación y organización.

Si se trata de una producción antiimportación, las cosas pueden ser facilitadas por el capital privado gracias a una protección aduanera adecuada, pero si se trata de la elección de una rama de exportación, el capital privado difícilmente se arriesgaría a afrontar un largo período de no-rentabilidad o de explotación deficiente, condicionada por la inexperiencia y las "deseconomías" externas. Únicamente los subsidios a la exportación podían incitarlo, pero esos subsidios presuponen un grado de intervencionismo muy superior al de la simple protección arancelaria, lo que nos acerca al modelo de la economía planificada por el cual, como también ya lo hemos dicho, son posibles muchas cosas que están excluidas para la economía de la libre empresa.

¿Qué hace que con todo esto la división internacional del trabajo —que según consideran los mejores espíritus es el producto de factores objetivos, inevitables— llegue a ser una especie de armonía preestablecida? A este respecto, creemos que es correcto citar el magnífico apóstrofe de Marx:

"Quizá penséis, señores, que la producción del café y del azúcar es el destino natural de las Indias Occidentales. Dos siglos antes, la naturaleza, que casi no se mezcla con el comercio, no había producido ni café ni azúcar." [36]

[36] *Discurso del libre cambio*, 1847, p. 212.

4
LÍMITES Y ALCANCE DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

I. COMPOSICIONES ORGÁNICAS DIFERENTES. MISMO NIVEL DE SALARIOS

1. *Intercambio desigual en el "sentido amplio"*

En el capítulo II, *supra*, habíamos distinguido dos formas de desigualdad: Una primera forma aparente, proveniente de la transformación de los valores en precios de producción, mientras que las tasas de salarios son iguales y las composiciones orgánicas desiguales; y la que hemos llamado la desigualdad en sentido propio, con salarios y composiciones orgánicas desiguales. Nos hemos rehusado a considerar la primera forma como un intercambio desigual y hemos centrado nuestra definición sobre la segunda.

Dado que muchos marxistas reconocen en la primera forma el tipo mismo de la desigualdad de los intercambios, consideramos que debemos justificar nuestra posición.

Para hacerlo quisiéramos referirnos en primer lugar a un texto del profesor Ch. Bettelheim en el que se debate esta cuestión.[1] Charles Bettelheim admite, en conclusión, que el intercambio desigual que proviene de la diferencia de salarios es mucho más importante, tanto desde el punto de vista de la explotación inmediata de un país por otro, como desde el del desarrollo desigual de los diferentes países.[2]

[1] Cf. *Échange international et développement régional*, en *Problèmes de Planification*, núm. 2.

[2] "En resumen, una diferencia inicial en la composición orgánica de los capitales de los diferentes países no parece natural para engendrar *per se* un agravamiento ulterior de la desigualdad del intercambio, en la hipótesis de una libre circulación de los capitales y en ausencia de las desigualdades *sistemáticas* de los salarios. Es necesario preguntarse entonces si no es la desigualdad de los salarios la que, por una parte, agrava la desigualdad del intercambio (o lo que aun la explica, si se retiene la definición restrictiva de Arghiri Emmanuel) y la que, por otra parte, determina también una evolución económica cada vez más desfavorable para los países de bajos salarios. Si fuera así, estaría justificado considerar que el tipo de intercambio desigual que resulta de la existencia de diferentes tasas de explotación merece ser considerado como particularmente importante" (*ibid.*, p. 7).

Sin embargo, los argumentos que formula al principio de su texto, aparentemente con el fin de demostrar la magnitud de la problemática y sin adherirse formalmente a ella, tienden a mostrar que entre las dos formas sólo hay una diferencia de grado. Es por eso por lo que discutiremos esos argumentos como tales, sabiendo que el punto de vista del que podrían constituir los elementos no es el mismo que la opinión del autor, tal como tuvimos ocasión de conocerla más tarde, y aun tal como se expresa en la continuación del mismo texto.

Según esos argumentos, considerando las dos formas de desigualdad podríamos llegar a hablar de un intercambio desigual en el sentido amplio y de un intercambio desigual en el sentido estrecho.

Si volvemos a tomar el ejemplo numérico del capítulo II:

País	*K* *Capit. total comprometido*	*c* *Capit. const. consumido*	*v* *Capit. variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de producción* $c+v$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *ganancia* $g'K$	*L* *precio de producción* $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	33 1/3%	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

Habría, según este argumento, intercambio desigual en el sentido amplio, ya que el país B cambia su producción, que le ha costado 120 horas de trabajo actual y una cantidad determinada de trabajo pasado, contra $\frac{150}{190}$ de una producción que ha costado al país A la misma cantidad de trabajo actual y una cantidad equivalente de trabajo pasado.[3]

En otras palabras, y prescindiendo de los inductos en trabajo pasado, que son supuestos como iguales en los dos países, el país

[3] No decimos 50 horas de trabajo pasado para no caer dentro de la objeción de Bortkiewics, la que se ha tratado en el capítulo II. Se puede considerar que los valores del capital constante consumido han sido ya transformadas en precios de producción o en precios internacionales. Por ejemplo, se puede suponer que tanto A como B compran las materias primas y auxiliares, así como las máquinas que remplazan en cada ciclo la maquinaria usada, a un tercer país C, por la misma cantidad de dinero.

B cambia una hora de su trabajo actual nacional, contra $\frac{15}{19}$ horas del trabajo actual de A.

Es innegable, y ya lo hemos admitido en el capítulo II, que ya en este tipo de intercambio tiene lugar una transferencia de plusvalía (de 20 unidades) del país B al país A. Sin embargo, no podemos poner esta transferencia en la misma categoría que la transferencia provocada por la diferencia de los niveles de salarios, aun distinguiendo un sentido amplio y un sentido estrecho, porque vemos entre las dos no una diferencia de grado, sino una diferencia de calidad.

2. *La desigualdad "en sentido amplio" no es un fenómeno propio del comercio exterior*

La primera razón que nos prohibe esta identificación es que este género de desigualdad existe en todo intercambio en el sistema capitalista, ya ocurra en el interior o en el exterior de la nación, y, sobre el plan metodológico, no se ganaría nada formando una nueva categoría.

Nuestro límite es el sistema capitalista en sí mismo. Cuando decimos que hay intercambio desigual entre Francia y Guinea, no nos ocupamos de lo que pasaría si las relaciones de producción capitalistas no existieran y las mercancías se cambiaran según sus valores y no según sus precios de producción, sino lo que pasaría si Guinea fuera una provincia francesa de la misma manera que la Bretaña o los Alpes Marítimos, es decir, si el intercambio que analizamos fuera nacional en vez de ser internacional.

Para la Guinea, provincia francesa, con libre circulación de capitales y de hombres, con la misma legislación y la misma relación de fuerzas sociales, con un mercado unificado de trabajo, el intercambio desigual en sentido estrecho desaparecería, el intercambio desigual en sentido amplio subsistiría. ¿Cómo se puede hablar entonces de una desigualdad particular en el comercio internacional, si exactamente el mismo fenómeno se produce entre regiones y *entre ramas* del mismo país? ¿Cómo podrían Francia y Guinea quejarse de la sola transformación de los valores en precios de producción desde el momento en que se produce la misma transformación en el interior de su propia economía nacional?

Pero convenimos en que este argumento no es perentorio. Se nos podría replicar que en el interior de un país los mecanismos

de redistribución enjugan la desigualdad del intercambio que proviene de la diferencia de las composiciones orgánicas entre ramas y regiones. Hay un mercado unificado de capitales, lo que no es lo mismo que la inversión internacional. Las ramas o las regiones que tienen una composición orgánica más alta hacen retroceder hacia las otras ramas y regiones el excedente de plusvalía que han extraído en el *pool* común, ya sea por el canal de la legislación social y del presupuesto del Estado, ya sea por el del financiamiento interramal asegurado por la red bancaria o por la bolsa de valores. Todo esto falta en el plano internacional. Las 20 unidades de plusvalía transferidas de B hacia A en razón de la diferencia de las composiciones orgánicas son perdidas irremisiblemente por B.

3. *Los precios de producción, necesidad estructural del capitalismo*

Pero existe otra diferencia fundamental entre la "desigualdad" del intercambio que proviene de la diferencia de la composición orgánica y la desigualdad que proviene de la diferencia de salarios. La diferenciación de las composiciones orgánicas es inevitable aun en un modelo de competencia perfecta; es independiente del grado de esta competencia o de sus imperfecciones. Ella se atiene, entre otras cosas, a la naturaleza técnica específica de las diferentes ramas. La diferenciación de los salarios se atiene a una competencia imperfecta del factor trabajo en razón de las distancias y de las fronteras políticas y es a la medida de las imperfecciones de esta competencia. El aumento continuo de la composición orgánica es una necesidad estructural del desarrollo del capitalismo. La disparidad de los salarios es una contingencia.

Nadie, ni empresa ni país, continuaría acumulando, si las ganancias no fueran proporcionales al capital invertido. Los precios según los valores serían una prima de la no-mecanización. Se bloquearía el progreso tecnológico. Esto es válido también, independientemente del régimen interior de cada país, siempre que cada país se presente exteriormente como productor independiente de las mercancías intercambiables en el mercado internacional.

Los precios de producción, que toman en cuenta al capital comprometido, constituyen, pues, un elemento inmanente al sistema competitivo. Constituyen un instrumento para la maximización del producto económico de la sociedad. Aun no considerando que el objetivo de la clase capitalista —ya que es ella sola la que asume

la responsabilidad del sistema— sea la de maximizar la ganancia, comprobamos que el aumento de la composición orgánica es en ella un factor positivo. Permaneciendo las demás cosas iguales, y si el salario está dado, la maximización del producto corresponde a la maximización de la ganancia, ya que esta última es tan sólo el saldo.[4]

Por el contrario, cuando el país de bajos salarios vierte hacia el exterior el excedente de la plusvalía que sus empresas han obtenido de sus propios obreros, esto no corresponde a ninguna racionalidad y a ningún progreso.

La diferencia de las composiciones orgánicas es una condición objetiva de la producción. La disparidad de los salarios, si es justo nuestro análisis del capítulo precedente, es un factor institucional. Una división internacional del trabajo condicionada por este factor es "subóptima" en la medida en la que no hay en ella ninguna correspondencia necesaria entre las ventajas naturales y objetivas de cada país y una implantación de las ramas determinada por la diferencia de salarios.[5]

Supongamos que, por una razón cualquiera, política, sindical o cualquier otra, los salarios del tercer mundo se multiplican súbitamente por 5 o por 10, o que los salarios de los países avan-

[4] No hay que confundir la maximización de la masa de las ganancias con la maximización de la tasa de ganancia. El aumento de la composición orgánica comprende la primera pero no necesariamente la segunda. No hay que confundir el objetivo de la maximización de la suma total de las ganancias con la búsqueda individual de la ganancia. A salario invariable, la maximización de la suma de las ganancias corresponde a la maximización del producto, pero, en las mismas condiciones, la búsqueda individual de la ganancia no conduce, necesariamente, a la maximización de la suma de ganancias y, por consecuencia, tampoco a la maximización del producto, sino a menudo a lo contrario. Se trata aquí de una contradicción interna fundamental del capitalismo, la que, en un cierto momento de su evolución, produce las crisis y lo pone en peligro, pero la lógica del sistema no contradice en sí misma la maximización del producto y, en ciertas condiciones históricas, el sistema asegura esta maximización excluyendo a cualquier otra.

[5] Como ya lo decíamos en un comentario de *Commerce extérieur et sous-développement* de Guy de Lacharrière, "cuando una industria se instala ahí en donde la energía es barata, es decir, en donde es fácil de producir, la humanidad gana en su conjunto, pero cuando se instala en donde la mano de obra es barata, lo que uno gana lo pierde el otro; en su conjunto la humanidad no gana nada en ningún caso, y en algunos de ellos puede perder cuando, por ejemplo, la diferencia de los salarios hace desviar la división internacional del trabajo de su línea óptima" (*Présence Africaine*, 4o. trimestre, 1964). Es lo que Charles Bettelheim llama una especialización de base socioeconómica y no técnico-económica.

Volveremos sobre esta irracionalidad cuando hagamos la crítica de los costos comparativos de Ricardo.

zados bajan otro tanto; la mayor parte de la división internacional actual del trabajo se tornaría caduca, mientras que no habría cambiado ningún factor objetivo de la producción.

4. *Las composiciones orgánicas y los términos de intercambio*

En fin, si quisiéramos explicar el deterioro secular de los términos de intercambio por las diferencias de composición orgánica e independientemente de la disparidad de los salarios, estaríamos por mal camino. Pues esa transferencia de plusvalía, ocasionada por la diferencia de las composiciones orgánicas, es decir, por la transformación de los valores en precios de producción, bien corresponde a una desventaja en los términos factoriales del intercambio, pero no necesariamente en los términos mercantiles.[6]

[6] Hay una cierta fluctuación en las definiciones de las diferentes categorías de los términos de intercambio. En francés las dificultades son mayores. La escasez de obras originales sobre el tema hace que la terminología nazca sobre las diversas traducciones de obras anglosajonas.

Primero se distingue los "barter terms of trade" y los "factoral terms of trade", para los cuales proponemos "términos mercantiles del intercambio" y "términos factoriales del intercambio". La primera categoría se subdivide en "gross barter terms of trade" que podemos llamar "términos de la balanza comercial" y "net barter terms of trade" (Taussig) o "commodity terms of trade" (Viner), o "terms of trade" simplemente, que podemos llamar "términos mercantiles netos del intercambio" o "términos del "intercambio", simplemente.

Los "gross barter terms of trade" son la relación de los volúmenes globales de las mercancías exportadas e importadas: Qx/Qm o Qm/Qx, siendo Q la cantidad de mercancías. Algunos autores ingleses llaman a estos términos "terms of exchange".

Los "net barter terms of trade" son la relación de dos volúmenes de mercancías exportadas e importadas de valor mercantil igual (según los precios internacionales). Ellos excluyen todo movimiento de mercancías destinado a compensar otras partidas de la balanza de pagos. Pueden anotarse Px/Pm o Pm/Px (forma inglesa), siendo P el índice de los precios [Kindleberger propone también $(Px/Pm)\ Qx$ para expresar los efectos combinados de los cambios de precios, y de los cambios del volumen de exportaciones].

En cuanto a los términos factoriales, se distinguen los simples y los dobles. En el primer caso se compara la cantidad de los servicios productivos gastados para exportar una cierta cantidad de mercancías con la cantidad de mercancías obtenidas a cambio, o sea qx/Qm, siendo q la cantidad de servicios productivos; en el segundo se compara la cantidad de los mismos servicios productivos con las cantidades de los servicios productivos gastados por el extranjero para pagar las mercancías que se le expiden, o sea qx/qm. [Kindleberber propone: (Px/Pm) : (Zx/Zm), siendo Z el índice de la productividad.] Fue Pigou el primero que señaló los términos factoriales del intercambio haciendo notar que era necesario ir más allá de las cantidades exportadas e importadas, para examinar lo que se oculta tras las exportaciones, a saber, una cierta cantidad de trabajo y de servicio de capital.

En efecto, es preciso no perder de vista que los precios de producción A = 190 y B = 150 no son precios unitarios, sino los precios de la producción global de A y de B.

¿Cuál sería la situación si A tuviera la misma composición orgánica (120) que B y cambiara su producción a la par con la de B, permaneciendo iguales los demás elementos del costo? ¿Sería ésta mejor o peor para B? Eso dependería de las cantidades físicas producidas por A en uno y otro caso.

Para que la situación de B fuera mejor, se necesitaría que el aumento de la composición orgánica de A, de 120 unidades de capital por 120 unidades de trabajo, a 240 unidades de capital por 120 unidades de trabajo, sólo tuviera en consecuencia un aumento de la productividad inferior a $\frac{190}{150}$. En otras palabras, se necesitaría que, permaneciendo las demás cosas iguales, el precio de producción *por unidad* de producto no disminuyera con el aumento del equipo y el progreso técnico, sino que aumentara. Esto es algo teóricamente posible, pero prácticamente improbable, dado que, en régimen de libre competencia, una técnica superior sólo se adopta en la medida en que tenga como efecto la disminución del precio unitario.

Si introducimos las cantidades físicas de las mercancías en nuestro ejemplo numérico, las posiciones respectivas en uno y otro caso serán las siguientes:

COMPOSICIONES ORGÁNICAS IGUALES

País	*K* *Capit. total compro-metido*	*c* *Capit. const. consu-mido*	*v* *Capit. varia-ble*	*p* *Plus-valía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*g'* *Tasa de ganan-cia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *ganan-cia* $g'K$	*L* *Precio de pro-duc.* $R+g$	*Valo-res de uso*	*Pre-cios uni-ta-rios*
A	120	50	60	60	170	50%	60	170	100	1.70
B	120	50	60	60	170		60	170	200	0.85
	240	100	120	120	340		120	340		

Los términos mercantiles del intercambio de B son $Px/Pm = \frac{1}{2}$

COMPOSICIONES ORGÁNICAS DESIGUALES

	K	*c*	*v*	*p*	*V*	*g'*	*g*	*L*		
A	240	50	60	60	170	$33\frac{1}{3}\%$	80	190	*x*	$\frac{190}{x}$
B	120	50	60	60	170		40	150	200	0.75
	360	100	120	120	340		120	340		

Los términos mercantiles del intercambio de B son $px/Pm\ \frac{0.75}{190/x}$.

Todo, pues, depende de la magnitud de *x*. Si $x < 126\frac{2}{3}$, los términos de intercambio de B se han deteriorado efectivamente, si $x = 126\frac{2}{3}$ han permanecido sin cambio y si $x > 126\frac{2}{3}$, se han mejorado. Es preciso —en este ejemplo numérico— que la productividad marginal del capital sea inferior a $\frac{4}{15}$ de su productividad media, para que esta desigualdad en el "sentido amplio" provoque un deterioro de los términos de intercambio.

Como regla general en el sistema de libre competencia, una técnica superior sólo es valedera a condición de que, a salarios constantes, el precio unitario de producto sea inferior al obtenido por la técnica inferior y que, a pesar de esto, el capital suplementario que necesita esta técnica se remunere a la tasa existente en ese momento, o que el precio unitario sea igual al obtenido por la antigua técnica, pero que el capital total (inicial y suplementario) obtenga una tasa de ganancia superior a la tasa del momento, y como esta condición implica un crecimiento correspondiente de la producción por unidad de trabajo actual, podemos concluir que, salvo por accidente, el país que no ha aumentado su composición orgánica recibe del país que la ha aumentado, por el mismo valor y los mismos valores de uso, ciertamente, un valor inferior, pero una cantidad superior de valores de uso que antaño.[7]

[7] Es evidente que, si el cambio se hiciera según los valores, el país B recibiría entonces más valores de uso. Pero esta diferencia no constituye una pérdida, sino una falta de ganancia. Aceptar esta falta de ganancia sería aceptar el que los países avanzados cedan a sus compradores la totalidad de la ventaja de la productividad.

Es necesario distinguir las motivaciones y los cálculos *ex ante* de cada capitalista individual del resultado *ex post* para todos los capitalistas. El cálculo individual es necesariamente lineal. Cada capitalista separadamente supone las elasticidades del mercado como infinitas para aquello que le concierne, y no puede tomar en cuenta ni la incidencia de su propia acción sobre el mercado de las mercancías y los capitales, ni lo que ocurriría si los demás capitalistas lo imitaran. Aun si sabe que la nueva técnica pronto se generalizaría y que el resultado final será un deterioro de la situación de todos los capitalistas, inclusive de él mismo, no puede dejar de utilizar la nueva técnica, si ella es rentable en relación a los datos existentes. Pues si se abstuviera, mientras que los demás la adoptaran, su situación individual sería aún peor a la que llegaría si se apresurara a utilizarla con los otros lo más rápidamente posible.

Así, ante la perspectiva de la nueva técnica, la posición del capitalista individual en A es simple: la tasa general de ganancia es de 50%. El precio del producto es de 1.70. Dos razones pueden incitarlo para adoptar la nueva técnica que necesita el doble de capital para el mismo número de trabajadores. O bien llevar su precio de venta más abajo de 1.70 para abatir a sus competidores, pero conservando la misma tasa de ganancia, o aumentar esta tasa de ganancia, manteniendo el precio de 1.70. En ambos casos se manifiesta que sólo adoptará la nueva técnica si tiene la posibilidad de producir con ella más de 136 unidades del producto por el mismo costo global de producción. Entonces es necesario que $x > 136$. Si es éste el caso, entonces, tras la generalización de esta nueva técnica en A, el precio internacional de la unidad del producto de A caerá más abajo de 1.39, $\left(\frac{190}{136}\right)$, siendo que antes era de 1.70, mientras que el de B sólo bajará de 0.85 a 0.75. Entonces los términos mercantiles netos del intercambio de B mejorarán, en vez de deteriorarse.

En consecuencia, ni los términos mercantiles ni los términos factoriales simples del intercambio pueden, generalmente, sufrir con esta desigualdad en el "sentido amplio". No son más que los términos factoriales dobles los que pueden afectarse, y todavía bajo reserva de que se admita *a priori* que únicamente es productivo el servicio de trabajo y amerita, por tanto, una remuneración. Si nos circunscribimos a la fórmula de Pigou, "una cierta cantidad de trabajo y de servicio de capital", mientras que q (o Z, según Kindleberger) sería compuesta e indeterminada, y la desigualdad señalada por Charles Bettelheim no sería una, ya que

si B da una hora de trabajo por $\frac{15}{19}$ hora de A, no da en cambio más que el "servicio" de 120 unidades de capital contra 240 de A. Entre las dos desigualdades no existe medida común que permitiera compararlas, excepto el salario y la tasa general de ganancia, que hacen justamente que una compense a la otra a los nuevos precios de producción 190/150.

Sólo si rechazamos el "servicio" del capital, es decir, si excluímos el factor tiempo y proponemos que una hora de trabajo de t_1 es igual a una hora de trabajo de t_n o, en otras palabras, si postulamos que el país A no tiene derecho a ninguna remuneración particular por el hecho de que tuvo que esperar el tiempo necesario para acumular 240 unidades de capital antes de exportar sus mercancías, mientras que el país B sólo tuvo que acumular 120, sólo rechazando esto es cuando el intercambio desigual en el "sentido amplio" correspondería a una alteración de los términos factoriales dobles del cambio y sólo de ellos.

No sucede lo mismo con la desigualdad del intercambio que proviene de la desigualdad de salarios. Aquí, el país de bajos salarios recibe en el intercambio no sólo menos valor sino también menos valores de uso y la desigualdad se refleja en todos los términos de intercambio, tanto los mercantiles como los factoriales.

5. *El criterio de la conformidad con la ley del valor*

De lo anterior resulta que, calificar de desigual el intercambio que se deriva de la transformación de los valores en precios de producción, sería emitir un juicio de valor y tomar posición en una controversia que tiene más de filosófica que de económica. En tal caso se necesitaría responder primero a la cuestión de saber si un bien presente vale o no vale más que un bien futuro, si el fruto de los sacrificios de la generación que ha construido los ferrocarriles y los altos hornos en Europa pertenece a sus propios descendientes o a la humanidad entera (siendo que es justamente la existencia de esta humanidad, y en muchos casos la ganancia que Europa sacaba de ello, lo que ha permitido esas construcciones). Si fuera éste nuestro tema, no estaríamos muy lejos de la formulación de Charles Bettelheim. Pero nuestro tema es otro. Se trata de analizar el intercambio desde el punto de vista de la economía mercantil en sí misma.[8]

[8] "Eso que pensáis que es justo y equitativo no tiene nada que ver con el

Charles Bettelheim responde a esto que, en la medida en la que los precios de producción son respetados y los salarios se establecen de acuerdo con las condiciones de la ley del valor, se puede decir que "desde el punto de vista de la producción capitalista" ningún intercambio es desigual.

El que los precios de producción se respeten está, en efecto, de acuerdo con la ley del valor, y es justamente por eso por lo que no admitimos la diferencia de las composiciones orgánicas como elemento constitutivo *per se* de la desigualdad del intercambio. Pero dudamos mucho de que la diferenciación de salarios en el plano geográfico esté igualmente de acuerdo con la ley del valor. Una de las condiciones más esenciales para el funcionamiento de esta ley es la existencia de un solo mercado y de un precio único para cada mercancía (excluido, naturalmente, el gasto de transporte). Siendo la fuerza de trabajo en el régimen capitalista una mercancía como cualquier otra, debería tener en todas partes el mismo precio, si la competencia fuera perfecta. Si tiene precios diferentes, es que la competencia no es perfecta y se ha infringido la ley del valor. Y lo que impide a la competencia ser perfecta es, antes que nada, el hecho *político* de la división del mundo en estados.

En la base del intercambio desigual existe un monopolio, pero no es el de las mercancías —algunos escritores de los países socialistas, a los que hemos evocado en el capítulo anterior, no se equivocan al decir que a este tipo de monopolio se le encuentra a los dos lados de la barrera—, sino el de los obreros de los países subdesarrollados. Esto no es una necesidad estructural del sistema capitalista.[9]

6. *Los efectos sobre el desarrollo de la transformación de los valores en precios de producción*

¿Cuáles son las ventajas de los países que tienen una composición orgánica elevada? En nuestro ejemplo numérico el país A obtie-

problema —decía Marx—. La pregunta es: ¿Qué es lo que es necesario e inevitable con un sistema dado de producción?" (*Valor, precio y ganancia*).

[9] Es cierto que no existe y que nunca ha existido un sistema capitalista tan puro como lo supone la ley del valor. A diferentes grados los monopolios o los cuasimonopolios son inseparables del capitalismo concreto tanto sobre el mercado de las mercancías como sobre el de los factores.

Sin embargo, no pensamos que ésta sea una razón suficiente para colocar en la misma categoría los efectos de un monopolio sobre el mercado de los factores —diríamos casi un monopolio de nacimiento—, como es el de los obreros de los países ricos, con los del funcionamiento de la misma ley del

ne un ingreso nacional de 140, el país B de 100. Sin embargo, el monto de los salarios distribuidos en los dos países es el mismo (60). En ese momento la ventaja del país A depende de la utilización del excedente. Si suponemos que el excedente está acumulado íntegramente en los dos países, se forma un nuevo capital a razón de $\frac{1}{3}$ del antiguo y al iniciarse el segundo período se vuelve al mismo punto que al principio del anterior. (Esto implica, evidentemente, que el rendimiento marginal del capital es el mismo en los dos países, pero no existe ninguna razón para suponer que sea superior en la composición orgánica más alta. Por lo general, lo contrario es lo verdadero.)

En ese caso, la riqueza del país A se vuelve algo enteramente ficticio, ya que, para tener una tasa de acumulación de 33⅓%, los dos países están obligados a capitalizar la totalidad del excedente. A partir de que el país A decide gozar su riqueza consumiendo una parte del excedente, permite al otro apoderarse de él igualándose las composiciones orgánicas.

Todo cambiará si consideramos que los dos países tienen necesidad, además, del consumo individual, reflejado por los salarios (60 : 60), de un consumo colectivo, o sea de aquello que se llama los gastos improductivos, tales como la enseñanza, defensa nacional, etc. Entonces se manifiesta inmediatamente la ventaja del país A. Pues si los excedentes son iguales como porcentajes del capital existente (33⅓%), no lo son en términos absolutos (80 — 40). Ahora bien, si lo que cuenta en el crecimiento es el porcentaje, para todas las formas de consumo lo que cuenta son las sumas.[10]

Así, suponiendo que los dos países deben consagrar la mitad de

valor; así como no se pensaría identificar los precios de un monopolio sobre el mercado de las mercancías con el intercambio desigual, aunque fuera en el sentido amplio.

[10] Como lo hace notar acertadamente Charles Bettelheim, si en las dos categorías de países la ganancia representa cada año la misma proporción de capital nuevo con respecto al capital antiguo, el monto de ganancia *por trabajador* es sensiblemente más elevado en los países con composición orgánica más alta, lo cual "...permite deducir más fácilmente, de este caudal de ganancias, las sumas necesarias para el financiamiento (bajo forma directa o indirecta) de los gastos de educación para la investigación científica y técnica, etc., en suma todo lo que contribuirá para permitir una mejor utilización del trabajo, de los recursos naturales y del capital mismo en los países que se benefician con el intercambio desigual" (*op. cit.*, p. 6). Exceptuando al calificativo desigual, estamos enteramente de acuerdo con este pasaje.

su excedente en gastos improductivos, quedará para cada uno de ellos 16 2/3% del capital existente por acumulación, lo que tendrá un efecto neutro sobre la diferencia de sus respectivas composiciones orgánicas; pero el país A tendrá a su disposición para los gastos improductivos un valor de 40, mientras que el país B sólo tendrá 20.

¿Hay contradicción entre esta observación y la exclusiva atribución de la desigualdad del intercambio a una diferencia de tasa de plusvalía? No lo creemos. Examinemos más de cerca en qué consiste la operación de gastos improductivos. En un primer momento, los dos países tienen, distribuido bajo la forma de salarios, un valor de 60 cada uno. Después, en un segundo momento, proceden a una segunda distribución, bajo la forma de servicios sociales, deduciéndolos de la ganancia, pero esta vez la distribución se fija sobre 40 para el país A y sobre 20 para el país B. Es una especie de salario social acordado fuera del salario nominal. Si imagináramos un modelo de capitalismo extrapuro en donde todos los servicios públicos, comprendiendo la justicia y la defensa nacional, estuvieran a cargo de las empresas privadas, y en donde no hubiera, en consecuencia, ni presupuesto ni impuestos, la situación descrita anteriormente equivaldría a la situación expresada por el siguiente esquema de cambio a tasas de plusvalía diferenciales:

País	*K* *Capit. total compro-metido*	*c* *Capit. const. consu-mido*	*v* *Capit. varia-ble*	*p* *Plus-valía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de pro-duc-ción* $c+v$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *Ganancia* $g'K$	*L* *Precio de pro-duc-ción* $R+g$
A	240	50	100	20	170	150	16 2/3%	40	190
B	120	50	80	40	170	130		20	150
	360	100	180	60	340	280		60	340

Se comprueba que nada ha cambiado en la situación relativa de los dos países en relación con el esquema del principio de este capítulo. Los precios siguen siendo los mismos y los dos países disponen de un excedente que asegura la misma tasa de acumulación.

Podemos, pues, concluir que la ventaja de A, que anteriormente se ha visto materializarse a consecuencia de la diferencia de los gastos improductivos, no es una ventaja que se desprende, propia-

mente hablando, de la diferencia de las composiciones orgánicas, sino de una diferencia oculta de los salarios, siendo en realidad los gastos improductivos sólo un salario indirecto.[11]

Pero es seguro que la diferencia de los gastos improductivos en términos absolutos, o por trabajador, hecha posible por la diferencia de las composiciones orgánicas, si no constituye un elemento de nuestra definición del intecambio desigual, al menos constituye un factor de desarrollo económico y social. Pues si la terminología marxista y clásica, que califica como improductvio todo gasto que no produce plusvalía, nos ha permitido asimilar en un salario social "consumido" los gastos para la salud, la educación, la justicia y aun los gastos de infraestructura asegurados por el Estado, en un sentido más amplio e indirectamente esos gastos son productivos y, al menos en el plano del desarrollo y del crecimiento, deben ser asimilados más pronto por la inversión que por el consumo.

Al igual que las diferencias de la "composición orgánica" del trabajo, de las que hemos hablado en el capítulo anterior, las diferencias de la composición orgánica del capital constituyen, en las condiciones de las relaciones capitalistas concretas, un factor de desarrollo pero no un factor de intercambio desigual, a no ser indirectamente, en la medida en que el mismo desarrollo alcance una elevación del salario de equilibrio según el procedimiento analizado en el capítulo precedente.

7. *El consumo determina el ingreso*

Cualesquiera que sean las composiciones orgánicas, para que un país de sistema competitivo retire una ventaja de su comercio exterior, es necesario que consuma más que los otros, ya sea bajo

[11] Nuestro argumento presupone, claro está, la igualdad entre el consumo doméstico y la masa de los salarios reales e imputados de los asalariados y de los capitalistas activos tomados en conjunto. En efecto, creemos que la realidad no está lejos de esta desigualdad. Por una parte creemos que es realista el suponer que el ahorro invertido por los asalariados verdaderos es despreciable (no hablamos del ahorro en vista de un consumo diferido. Nos parece legítimo suponer que éste es compensado prácticamente y en cada momento por el gasto de sumas ahorradas anteriormente).

Por otra parte, teniendo en cuenta la cuasidesaparición de los elementos ociosos en el capitalismo moderno, pensamos que el consumo global de la clase capitalista no sobrepasa de manera significativa los salarios imputados de los capitalistas activos, sobre todo si agregamos a ellos la suma, por muy pequeña que sea, del ahorro *capitalizado* que proviene de los ingresos de los vardaderos asalariados.

la forma de salarios directos, o como gastos improductivos, colectivos, o bien cualquier otra forma de consumo.

Estamos conscientes de lo que tiene de provocativo esta tesis. La elemental lógica y el orden natural de las cosas nos dicen que sólo se puede gastar en función de lo que se gana; es por eso por lo que la economía política ortodoxa tiende a pensar que los salarios dependen de los precios. El objeto de este estudio es demostrar que en las relaciones capitalistas de producción se gana en función de lo que se gasta y que son los precios los que dependen de los salarios. Si esta tesis es justa, se seguirá que las relaciones capitalistas de producción, en el fondo, están opuestas a la lógica elemental y al orden natural de las cosas. En presencia de una consecuencia tan temible, muchos desearán que no sea así.[12]

Si nuestra tesis es justa será necesario, por ejemplo, decir que no es porque exporta madera por lo que Suecia tiene el más alto nivel de vida de Europa, sino que la madera es cara porque se produce —entre otros países de altos salarios— en un país en donde la clase obrera, debido a determinadas circunstancias histórico-políticas que no tenemos por qué examinar aquí, ha realizado notables conquistas sociales.

Sería interesante comparar, por ejemplo, la madera y el petróleo sobre la base de los seis puntos de Nurkse, con los cuales se explica hoy la baja de los precios de materias primas, y de los que hablamos en el capítulo precedente:

1] La producción industrial en las economías avanzadas se desplaza de la industria ligera a la industria pesada, en donde es menor el consumo de materias primas.

Si fuera así, el petróleo debería tener una superioridad clara sobre la madera.

2] La parte de los servicios en el producto social total aumenta en esas mismas economías.

Aquí se puede decir que hay o bien igualdad o bien una ligera ventaja para el petróleo.

[12] Esta tesis no tiene nada que ver con el argumento de Keynes. El aumento de la propensión a consumir, según la *Teoría general,* puede enriquecer a un país por el aumento de la actividad, o por la movilización de los factores subempleados. Mientras que estos factores existan, los precios no se mueven, salvo en la medida en que disminuya la productividad marginal del capital y del trabajo. Los precios sólo aumentan cuando alcanzan un pleno empleo. Pero en ese momento este crecimiento del consumo cesa de ser benéfico y la economía se encuentra en lo que Keynes llama la verdadera inflación.

3] La elasticidad-ingreso de la demanda de los productos agrícolas es muy débil.

Al gozar el petróleo de la más alta elasticidad-ingreso de la demanda para el automóvil tiene, bajo este ángulo, una superioridad aplastante sobre la madera.

4] Los países adelantados tienen el recurso, sobre todo, del proteccionismo agrícola.

El efecto de ese factor es nulo para el petróleo, pues aun si tomamos en cuenta el proteccionismo norteamericano —el único que existe— el aumento del consumo mundial es tan rápido que los demás países productores no experimentan prácticamente ninguna dificultad para dar salida a su creciente producción.

Suponiendo que sea nulo también para la madera, lo que de hecho no es el caso, los dos productos están en igualdad bajo esta relación.

5] La técnica moderna realiza economías sustanciales sobre las materias naturales.

Indiscutiblemente este factor afecta más severamente a la madera que al petróleo.

6] Productos sintéticos remplazan y compiten con los productos naturales.

No existe ningún producto sintético comercial para el petróleo y, en cambio, hay multitud de ellos para la madera.

Así pues, de cualquier forma en que se examinen las cosas, mientras se permanezca en la perspectiva ortodoxa en donde es el mercado el que determina los precios, el petróleo posee una "superioridad fundamental" indiscutible sobre la madera. Por lo demás, el consumo del petróleo ha realizado progresos impresionantes desde hace algunos decenios. De 1913 a 1962 la producción y, en consecuencia, el consumo mundial, han pasado de alrededor de 50 millones a 1 215 millones de toneladas. Por el contrario, el consumo de madera baja continuamente. De 1913 a 1950 el consumo *per capita* ha bajado alrededor del 10% en Europa y de 25% en los Estados Unidos.

Y sin embargo, a pesar de esta superioridad mercantil extraordinaria del petróleo, su precio ha bajado del índice de 100 en 1913, al índice 43 en 1952 y al índice 27 en 1962, mientras que el de la madera ha subido del índice 100 en 1913 al índice 559 en 1952. Los términos del intercambio petróleo/madera han evolucionado, pues, del índice 100 en 1913 al índice 7.7 en 1952. Para esta fecha habría que dar 13 veces más petróleo que en 1913 para obtener la misma cantidad de madera.

Quizá se nos podría objetar que esto se debe a un crecimien-

to de la productividad, mayor todavía en el petróleo que en la madera. Pero existe un medio práctico y fácil para medir la incidencia de la productividad: los términos factoriales del intercambio. Examinándolos se descubre que, justamente a pesar de este crecimiento de productividad, los productores de petróleo sólo obtienen un salario de subsistencia (salvo los de Estados Unidos y Canadá, que están protegidos por precios preferenciales) mientras que los de la madera obtienen un salario de un orden completamente diferente de magnitud, 20, 30 o 40 veces más alto que el primero. El único hecho del deterioro de los términos factoriales dobles del intercambio muestra *per se* que los términos mercantiles del intercambio están deteriorados más allá de lo que es debido al aumento de la productividad.

Si fuera el mercado el que determinara los ingresos, la madera, como tal, no tendría ninguna vocación particular para enriquecer a Suecia, Finlandia, Canadá o Austria, como tampoco lo tendría el petróleo para empobrecer al Medio Oriente o a Venezuela. Por el contrario, si son los ingresos los que determinan el mercado, todo se explica por el solo hecho de que la madera es el producto de los países de salarios altos y el petróleo de los países de bajos salarios.

Finalmente, existen ciertas calidades de madera que no siguen este movimiento, ni en términos mercantiles, ni en términos factoriales. Son las especies exóticas producidas sobre todo en África. Curiosamente, en este caso se trata de calidades superiores que, según la teoría dominante, llegan a tener el favor del mercado o, en todo caso, a gozar de una elasticidad-ingreso de la demanda superior a aquella de la que gozan las especies exportadas por los países europeos y norafricanos. A pesar de la teoría dominante, esas especies, que prácticamente son las únicas que se producen y exportan en los países con bajos salarios, son también las únicas cuyos precios bajan.

8. *La idea de un intercambio desigual en el "sentido amplio" en la historia de la economía política*

Quesnay, en quien, cuando se busca bien, se encuentran las simientes de todas las ideas mayores de la economía política, había hecho notar que un país que exportara las mercancías de su cosecha y comprara en el extranjero mercancías de mano de obra ocuparía menos hombres de lo que tendría que hacerlo sin ese comercio, lo cual es una forma de decir que cambiaría cierta can-

tidad de su trabajo nacional por una mayor cantidad de trabajo del extranjero. A pesar de una formulación diferente, surge claramente de la lectura de sus razonamientos que, en el espíritu de Quesnay, este "intercambio desigual" sería el efecto de 'composiciones orgánicas" diferentes en la agricultura y la industria, siendo el capital fijo de esta última, según sus propios datos, insignificante en relación con el muy importante de la tierra.

Pero, naturalmente, son los marxistas los que han profundizado esta idea. Otto Bauer hacía notar que en las regiones alemanas del Estado austriaco, en razón de la alta composición orgánica de su industria, absorbían una parte del valor producido en las regiones agrícolas checas:[13]

Si queremos examinar la situación de dos regiones, que se encuentran en una etapa diferente de desarrollo capitalista, pero que intercambian sus mercancías... la teoría marxista de los precios no nos proporciona la clave. La masa de plusvalía producida en las dos regiones está determinada por el trabajo excedente proporcionado por los obreros de las dos regiones. Pero ¿qué parte de esta plusvalía retorna a los capitalistas de cada una de esas dos regiones?

El capital del país más desarrollado tiene una composición orgánica más alta, lo que significa que en la región más avanzada, para la misma cantidad de fondos de salarios (capital variable), corresponde una cantidad de capital constante más grande que en el país atrasado. Ahora bien, Marx nos ha enseñado que —en razón de la tendencia a la perecuación de las ganancias— no es el trabajo de cada uno de los dos países el que produce la plusvalía para sus propios capitalistas, sino que la totalidad de la plusvalía producida por los obreros de las dos regiones será compartida entre los capitalistas de cada una de ellas, pero no en proporción a la cantidad de trabajo proporcionada por cada país, sino en proporción a la cantidad de capital invertido en cada uno de ellos. Como para el país más desarrollado corresponde más capital por la misma cantidad de trabajo, este país se apropia de una parte de la plusvalía mayor de la que le corresponde por la cantidad de trabajo que ha proporcionado. Todo ocurre como si la plusvalía producida en los dos países se pusiera primero sobre la mesa y luego se repartiera entre los capitalistas según la magnitud del capital de cada uno. En esta forma los capitalistas de los países más desarrollados explotan no solamente a sus propios obreros, sino que se apropian de una parte de la plusvalía producida en los países menos desarrollados. Si consideramos el precio de las mercancías, cada país recibe a cambio tanto como entrega. Pero si nos fijamos en los valores, vemos que las cosas que se cambian no son equivalentes...

[13] Cf. Otto Bauer, *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie*, Viena, 1924.

A continuación, Otto Bauer observa que, además de las diferencias en las composiciones orgánicas, los salarios son más bajos en las provincias checas que en las provincias alemanas, pero la única conclusión que saca de ello es que, siendo la diferencia de la composición orgánica mayor que la de los salarios, la ganancia por cabeza obrera en la Bohemia alemana era al menos superior a la ganancia por cabeza obrera en la Bohemia checa.

Henryk Grossmann se encuentra más o menos en la misma posición respecto a la transferencia de valor de un país de baja composición orgánica hacia un país de alta composición orgánica.[14]

Maurice Dobb parece unirse a esta opinión, pero con términos más matizados y aun un poco indirectos.[15]

Un marxista que ha avanzado a fondo en esta dirección, como si se tratara de algo inédito, es el yugoslavo Melentije Popovic.

En un folleto polémico y reivindicativo, tan virulento como ausente de rigor, este autor evoca las diferencias de las composiciones orgánicas para mostrar la desventaja que afectaba a Yugoslavia, como país débilmente desarrollado, en sus intercambios con la Unión Soviética:[16]

> ...en vista de que en el mercado mundial aparecen con sus mercancías países diferentes entre sí por la composición orgánica del capital nacional... se infiere que los países en donde, en un momento dado, la composición orgánica del capital está por encima del promedio mundial, obtienen una sobreganancia en detrimento de aquellos cuya composición orgánica del capital es inferior a este promedio.

Durante su exposición, Popovic mezcla a menudo la diferencia de las composiciones orgánicas entre las ramas en las que se especializan los países que cambian sus productos, con la diferencia de la productividad del trabajo en la misma rama entre dos países:

> ... es en esta forma como el trabajo del obrero norteamericano en la producción de camiones, aunque sea cualitativamente igual al de un obrero nuestro ocupado en la misma rama, se vende en el mercado mundial como si tuviera un peso específico más elevado.

[14] Cf. *Das Akkumulations- und Zusammenbruchgesetz des kapitalistischen Systems,* Leipzig, 1929.

[15] *Political Economy and Capitalism,* 4a. ed., Londres, 1946, pp. 229-30 (1a. ed., 1937).

[16] Melentije Popovic, *Des rapports économiques entre états socialistes,* París, 1949.

Popovic parece no darse cuenta de que en este ejemplo no se trata de una transferencia de plusvalía provocada por la transformación de los valores en precios de producción, sino de la simple diferencia entre valor individual (nacional) y valor social (internacional) de una cierta mercancía. Si Yugoslavia quiere vender sus camiones a un tercer país, naturalmente tiene que ajustarse a los precios norteamericanos. Como, sin embargo, el nivel tecnológico de su industria de camiones está por debajo del nivel tecnológico norteamericano, el mismo precio por la misma mercancía procura salarios mayores a los Estados Unidos que a Yugoslavia. Se trata de un caso análogo al de una empresa en el interior de un país, que sufre una pérdida o una falta de ganancia porque sus costos individuales son superiores a los costos sociales medios de su rama. Este caso no tiene ninguna relación con el de Brasil, por ejemplo, que cambia su café, del cual posee la más alta productividad del mundo, por camiones norteamericanos que igualmente provienen de la fuente más productiva del mundo y que, no obstante, sufre una desventaja de intercambios que proviene ya sea de la diferencia de las composiciones orgánicas entre la rama café y la rama camiones, o bien de la diferencia de los salarios entre Brasil y los Estados Unidos.[17]

Sin embargo, aquí y allá, se encuentran en este autor algunas observaciones particularmente interesantes, como ésta: "En la explotación de un país atrasado dado —Yugoslavia, por ejemplo— participan todos los países que han alcanzado un grado de desarrollo superior al suyo, ya sea que tengan o no con este país relaciones comerciales".

II. LA POSICIÓN DE LA CLASE OBRERA EN EL PLANO INTERNACIONAL

1. *La solidaridad internacional de los proletarios para los marxistas*

Después de Otto Bauer, la idea de que las diferencias de composición orgánica se encuentran en la base de la desigualdad del

[17] Muchos economistas no se dan cuenta de lo vano que es la comparación de las productividades de las diferentes ramas. Esta comparación no tiene ningún sentido. El trabajo puede ser cualitativamente superior o inferior en una rama con respecto a la otra; puede ser más o menos intenso; puede, en fin, ser más o menos rentable, pero no puede ser más o menos productivo.

intercambio se han difundido entre los economistas marxistas.[18] Pero, por ello, es difícil entender cómo un economista marxista puede llegar a la conclusión de que las diferencias de las composiciones orgánicas influyen en los precios internacionales, sin encontrarse por el camino con la determinación por las diferencias de los salarios.[19] Pues la condición necesaria para que las composiciones orgánicas condicionen los precios es la perecuación de las ganancias; y la perecuación de las ganancias constituye, en la misma perspectiva, una condición suficiente para que los niveles de los salarios influyan igualmente en los precios. ¿Será que, llegado a este punto, el pensamiento marxista se inhibe por las temibles implicaciones de semejante teorema en el plano de la solidaridad internacional de los trabajadores?

Sin embargo, las esperanzas de que el marxismo revolucionario había podido fundar sobre esta solidaridad han sido tan cruelmente defraudadas en estos últimos años que puede ser ya tiempo de terminar con este tabú.

2. *¿Es la "aristocracia obrera" subproducto del imperialismo?*

El marxismo no había desconocido enteramente la posibilidad del debilitamiento de la lucha social a causa de un cierto margen de reformas que los países capitalistas avanzados podían llevar a cabo, al utilizar las sobreganancias de la explotación internacional. Pero ligaba este fenómeno a la fase del imperialismo y limitaba su alcance a la capa superior del proletariado, lo que aca-

[18] Así L. Lavallée, hablando de ciertas contradicciones entre los intereses nacionales de los países socialistas y el interés del conjunto respecto a la división internacional del trabajo, pudo escribir: "Únicamente una estructura... con tendencia semejante ... permite... aproximarse a la solución del famoso problema de los cambios equivalentes". (*Économie et Politique,* enero de 1963, p. 60.) Queda claro que en el contexto por "estructura con tendencia semejante" Lavallée entiende una diversificación y reparto tal de ramas, que los diferentes países considerados pueden tener así, en conjunto y en promedio, una composición orgánica social del capital aproximadamente igual.

[19] Esto no se refiere al argumento de Charles Bettelheim, el cual no sólo acepta los dos tipos de intercambio desigual, sino que admite, además, que "una diferencia inicial en la composición orgánica de los capitales de diferentes países no parece por naturaleza engendrar *per se* un deterioro ulterior de la desigualdad del intercambio, en la hipótesis de una libre circulación de los capitales y en la ausencia de desigualdades *sistemáticas* de los salarios" y a lo que añade: "Si fuera así, sería justificado el considerar que el tipo de intercambio desigual resultante de la existencia de tasas de explotación diferentes merece ser tenido como particularmente importante" (*op. cit.*, p. 7).

baba de darle un carácter transitorio. Tal fue más o menos la posición de Lenin, y Bujarin podía declarar en la Conferencia del Komintern de 1928: "...vemos a ciertos países, por así decirlo 'aristocráticos', los cuales, para expresarnos en una forma que tendría que ser precisada, poseen una 'aristocracia obrera', es decir, un proletariado cuyo nivel de vida es superior al del promedio del proletariado mundial".[20]

Algunas veces se lograba sobrepasar los estrechos límites de la "aristocracia obrera", jamás aquellos, también transitorios, del imperialismo y de las ganancias coloniales. En esta forma, en algunos pasajes de *La economía mundial y el imperialismo* (1917), el mismo autor habla, siempre a propósito de los países imperialistas, de una solidaridad relativa y momentánea de intereses entre el capital y el trabajo que coexiste con un antagonismo más profundo y duradero, o por una asociación momentánea de los intereses del capital y del trabajo sobre la base de un aumento de salarios hecho posible por las sobreganancias coloniales, etc., sin distinguir la capa privilegiada de la "aristocracia obrera" de las otras capas del proletariado. Por momentos, aun emplea términos que excluyen esta distinción. "No son los obreros del continente, ni los obreros ingleses, los que han cubierto los gastos de esta política... ellos han ganado con ella..."

Leyendo estos textos, así como otros similares de los autores marxistas, se llega uno a preguntar si esta solidaridad de intereses entre capitalistas y obreros de los países imperialistas, con todo lo temporal y transitoria que sea, reposa sobre una base objetiva o si es, simplemente, el efecto de una amplia enajenación de la clase obrera. La última frase de Bujarin hace pensar que son condiciones objetivas las que determinan esta situación. Ya Engels, en 1858, o sea en pleno período del libre intercambio, había ido más lejos en esta dirección: "El proletariado inglés se vuelve cada vez más burgués, de manera que esta nación, la más burguesa de todas, se encamina aparentemente hacia la posesión, junto con la burguesía propiamente dicha, de una aristocracia burguesa y de un proletariado burgués. *Para una nación que explota al mundo entero, esto es en cierto sentido comprensible*".[21] Pero éste no era más que uno de los acostumbrados desplantes de Engels y, como tal, no tenía ninguna consecuencia.

En la línea ortodoxa del marxismo, esta base "objetiva" ha

[20] Para rebasar el nivel de vida del "promedio del proletariado mundial" no es necesario hoy pertenecer a la "aristocracia obrera" de los países ricos. Basta con ser el más humilde de los barrenderos de la calle.

[21] *Carta a Marx*, 7 de octubre de 1858. Subrayado por nosotros.

sido considerada más bien como ilusoria. El marxismo revolucionario considera que se trataba de una enajenación oportunista a partir de un aumento del empleo que la política imperialista crea en el interior y, como dice todavía Bujarin, "de algunos centavos suplementarios que los europeos han obtenido de la política colonial". Así, durante largo tiempo, concentró todo su fuego contra los instigadores y los que se aprovechaban de esta mistificación: los líderes social-demócratas, con la vana esperanza de desenmascararlos ante los ojos de sus partidarios. Tras los fracasos agudos y repetidos de esta política, después que la primera guerra mundial, contrariamente a todos los cálculos, hubo roto la unidad de las organizaciones internacionales de la clase obrera en vez de estrecharlos e inició un período de crisis en el movimiento socialista, después que las cuatro Internacionales hubieron desaparecido o declinado, la segunda sólo prolongando su existencia formal al precio del abandono de toda acción internacionalista, y la tercera encontrándose ya en la víspera de su liquidación, todavía fracasó la experiencia y el instinto de conservación del primer Estado obrero, el que vio que no podía esperar mucho de la solidaridad de las clases obreras de los estados capitalistas, para llegar, en 1934, al viraje decisivo de los frentes populares y modificar radicalmente la estrategia de los partidos comunistas de los países industrializados.

Desde entonces, se inició un proceso de integración en la nación. Y es en el nombre del interés nacional y por referencia a éste por lo que los partidos comunistas defienden sus opciones de política exterior; ayer y hoy entre los Estados Unidos y la Unión Soviética, hoy y mañana entre la Unión Soviética y China, confirmando esta última toma de posición con las acciones, si no ya con las frases, que el antagonismo entre naciones ricas y pobres está en trance de convertirse en el de las clases.[22]

Pues explicar el hecho histórico de casi un siglo por la corrupción de los líderes y la mistificación de las masas, y es lo menos que se puede decir, no está de acuerdo con el método del mate-

[22] El único "internacionalismo" que les queda a los partidos comunistas de los países ricos es una cierta fidelidad a la Unión Soviética, que también se va debilitando, habiendo cesado de ser incondicional para algunos de estos partidos. En todo caso, ningún partido comunista del mundo osaría declarar abiertamente que el apoyo que dan a la Unión Soviética o a China *es* incondicional, es decir, independiente del interés nacional. Este único hecho muestra el camino recorrido desde principio de siglo, cuando los partidos marxistas revolucionarios escribían claramente y sin complejos en sus programas que, en caso de conflicto exterior, el deber de cada partido era el de trabajar por la derrota de su propio gobierno.

rialismo histórico. Los partidos políticos no son Iglesias que poseen la verdad eterna y que se desinteresen por principio del momento presente y de los hombres de la actualidad. Los partidos políticos son "oportunistas" por naturaleza, ya que su negocio es la conquista de las masas y la toma del poder en un momento y en condiciones históricas determinadas. Un partido político, deseoso de guardar su identidad, puede aceptar retrocesos temporales rehusándose a adaptarse a condiciones objetivas transitorias. No puede hacer caso omiso de las condiciones objetivas estructurales que cubren varias generaciones bajo el pretexto de servir a una verdad trascendente. Siendo él mismo condición objetiva, el partido, como tal, puede y debe "hacer" la historia, no puede violentarla. Después de una modificación profunda de las condiciones objetivas, un partido de clase puede todavía continuar, por el impulso adquirido, viviendo fuera de su tiempo; llega un momento en el cual debe transformarse o desaparecer. Pero resulta de esa diferencia temporal entre la base económica y la superestructura que, a partir de que los antagonismos objetivos se intensifican, las masas se vuelven más revolucionarias que sus partidos; cuando los antagonismos se apaciguan, los partidos llegan a ser durante mucho tiempo más radicales que las masas. Es esto lo que ha sucedido desde finales del siglo XIX hasta nuestros días. No es el conservadurismo de los líderes lo que ha frenado el impulso revolucionario de las masas, como se ha creído en el campo marxista-leninista; es la lenta pero constante toma de conciencia de las masas de su pertenencia a naciones privilegiadas explotadoras la que ha obligado a los líderes de sus partidos a revisar sus ideologías para no perder su clientela.[23]

Esto no significa que los antagonismos hayan desaparecido en el interior de la nación capitalista desarrollada. Que el salario sea alto o bajo, que el producto social total sea elevado o débil, las dos partes, la de la clase obrera y la de los beneficiarios de la plusvalía, permanecen como magnitudes inversamente proporcionales. En consecuencia, la antinomia subsiste. Pero cuando la importancia relativa de la explotación nacional, que una clase obrera sufre por el hecho de pertenecer al "proletariado", disminuye continuamente por el hecho de pertenecer a una nación privilegiada, llega un momento en que el objetivo del aumento del ingreso nacional en términos absolutos se convierte en el de la mejoría relativa de la parte de cada uno. Desde ese momento, el

[23] ¿Cómo no recordar a Bernstein? "La fórmula según la cual el proletario no tiene patria, pierde su verdad a medida que, de proletario, el trabajador se convierte en burgués."

pacto nacional cesa de ser impugnado en su principio, por violenta y radical que pueda ser la lucha por el reparto del pastel. Entonces, coexiste un frente común de hecho, si no una solidaridad, de los obreros y capitalistas de los países avanzados ante las naciones pobres, con una lucha sindical interior por el reparto del botín. En esas condiciones, esta lucha sindical debe tomar, cada vez más, el ritmo de un ajuste de cuentas entre asociados y no es por azar que en los países más ricos, como en los Estados Unidos —con tendencias ya perceptibles en los otros grandes países capitalistas—, el sindicalismo militante degenere en "trade-unionismo", después en corporativismo y, en el límite, en "racket".

Sucede entonces que los obreros de los países capitalistas más avanzados ocupan posiciones radicales en cuanto a la defensa del interés nacional. Basta al presidente Johnson mostrar los incidentes enfadosos de la guerra del Vietnam para detener de inmediato toda huelga reivindicativa de los *dockers* americanos. No tiene el mismo éxito con los burgueses y aún menos con sus hijos que pululan en los *campus* de las universidades. Antes, los *dockers* se ponían en huelga sólo para impedir las intervenciones imperialistas. Hoy detienen huelgas desatadas por otras razones, con el fin de no crear la menor desviación de esas intervenciones. Sucede aun que se desaten huelgas para rehusarse a descargar los barcos que comercian con Cuba en contra de las conminaciones de su propio gobierno. (El presidente John F. Kennedy tenía por costumbre invocar las entrevistas que tenía con los líderes sindicales norteamericanos, calificándolas de presiones de derecha.)

La actual acción sangrienta de los negros de los Estados Unidos, por su misma violencia y por su estilo, muestra que se trata sobre todo de la revuelta de un asociado frustrado más que de un conflicto profundo con la "gran sociedad" norteamericana y sus aventuras exteriores. El argumento más fuerte que se expresó durante esta crisis fue en el fondo un argumento de pequeño chantaje, a saber, que los negros norteamericanos no pueden luchar en Asia por principios que les son negados en su nación por los blancos, lo que implica que, si estos principios les fueran acordados y si un día llegaran a ser ciudadanos completos en su país —lo cual no es algo materialmente imposible—, no tendrían ya ninguna objeción contra el hecho de combatir al pueblo vietnamita.

El "imperialismo del pueblo" de Oskar Lange, llega a ser en nuestros días, en los grandes países capitalistas, una viva realidad. Hace apenas treinta años que el adjetivo "social-patriota" era considerado como un insulto para todo militante obrero. ¿Quién se ofendería por eso hoy? "...Los movimienots populares

—escribe Myrdal—, que ya hace cincuenta años estaban totalmente impregnados de internacionalismo, revisten hoy un carácter de estrecho nacionalismo." Y hablando de Inglaterra, añade el autor: "Los economistas del trabajo han llevadò generalmente sus estudios prácticos dentro del marco de postulados nacionales más estrechos que sus colegas de derecha..."[24] "...No existe —concluye el mismo autor—, para la humanidad en conjunto, la base psicológica de una solidaridad humana..."[25]

Cada vez más, la posición de la clase obrera del conjunto de los países capitalistas avanzados de hoy, respecto al tercer mundo, se asimila a la de la clase obrera inglesa a todo lo largo del siglo XIX respecto al resto del mundo. Acciones reivindicativas, a veces muy violentas y eficaces en el interior; un frente común nacional, algunas veces con posiciones de vanguardia en el exterior, eso es lo que J. Chamberlain había expresado con su ecuación: democracia = imperialismo más reformas sociales. El socialista, marxista y darwinista Karl Pearson no dudó en escribir, en 1894: "Cualquier socialista cuerdo, en mi conocimiento, no rehusaría hacer cultivar Uganda a costa de sus actuales habitantes, si hubiera hambre en Lancashire".[26]

Marx y Engels no alimentaban ninguna ilusión concerniente a los sentimientos de los trabajadores ingleses en la época en la que sólo ellos constituían la aristocracia obrera de la tierra. Hablando de los obreros irlandeses subretribuidos, observaban:

> En todos los grandes centros industriales de Inglaterra existe un profundo antagonismo entre el proletario irlandés y el proletario inglés. El obrero inglés común odia al obrero irlandés... Siente por él antipatías nacionales y religiosas. Lo contempla casi como los "poor whites"... de los estados meridionales de Norteamérica contemplaban a los esclavos negros.[27]

[24] Gunnar Myrdal, *Une économie internationale*, PUF, 1958, pp. 47-8.
[25] *Economic Theory and Under-developed regions*, p. 63.
[26] Citado por Semmel, *Impérialisme*, p. 25.
[27] Marx-Engels, *Textos sobre el colonialismo*.
Por otro lado, es significativo que en Inglaterra, en donde la clase obrera era la más evolucionada, la mejor organizada y la más combativa en el plano interior, la influencia de la Primera Internacional fue despreciable, lo cual se demuestra elocuentemente en las risibles sumas de las contribuciones que pudo colectar:

1864-65	23 libras		1868	14 libras	4 chelines
1866	9 „	13 chelines	1869	30 „	12 „
1867	5 „	17 „	1870	28 „	1 „

(Cifras publicadas por Howell y citadas por Brassey en *Foreign Work and English Wages*, 1879, p. 253.)

Como se ve, Marx y Engels no dudaban en hablar de los sentimientos profundos del "proletario inglés" en general; no incriminaban el oportunismo y la traición de los líderes. Y hoy todo sucede como si ya no hubiera socialismo ni internacionalismo en el cerebro de los intelectuales del aparato del partido laborista, y quizá hasta haya más socialismo e internacionalismo en algunos liberales burgueses que en los sentimientos y las reacciones de la clase obrera británica. En cada una de las últimas elecciones legislativas británicas, bastó a los conservadores pretender que los laboristas proyectaban nuevas nacionalizaciones para poner seriamente en peligro las oportunidades de triunfo de este partido. Naturalmente los laboristas se apresuraban, cada vez, a desmentir vigorosamente esta "calumnia" terrible. Una acusación a la cual los obreros ingleses serían naturalmente más sensibles, pues hubiera sido una falta de lealtad hacia el imperio. Pero sobre esto el partido laborista ha dado tal cantidad de pruebas en el pasado, que nadie la tomaría en serio.

En Francia el *cartierisme*, suprema expresión del egoísmo nacional, no se ha dirigido ni a los capitalistas, ni a la *élite* intelectual, sino a la gente común de los pueblos y el campo franceses, donde se ha expresado en su lenguaje.

Los representantes del tercer mundo, por su parte, no se han equivocado en esto. Empleando a veces en sus análisis, más correctamente que ciertos marxistas occidentales, el método del materialismo histórico, han alcanzado conclusiones de un realismo y una desilusión extremos. "Contrariamente a lo que creí por largo tiempo —ha podido escribir Ferhat Abbas— el que exista en Francia un proletariado revolucionario y gente liberal, en nada cambia los aspectos fundamentales del problema argelino." [28] La clase no es una forma superior de integración a la nación; la prueba está en que la clase obrera occidental se aprovecha de una parte de los beneficios de los intercambios con los países subdesarrollados, como declara sustancialmente, por lo demás, Mamadou Dia.[29]

Aun el antagonismo de los dos bloques es calificado de disputa entre ricos (Abdoulaye Ly), y Sekou Touré declara no conocer ni oeste ni este, sino naciones ricas y naciones pobres.

Todo esto puede parecer anormal en la medida en la que se esté habituado a considerar a los burgueses como los promotores y los beneficiarios exclusivos de la nación. Promotores, induda-

[28] Ferhat Abbas, *La nuit coloniale*, en *Présence Africaine*, 4o. trim., 1962, p. 198.

[29] Cf. Mamadou Dia, *Nations africaines*, p. 7.

blemente lo fueron, pero en los países industrializados, a partir de mediados del siglo XIX, han cesado de ser los principales beneficiarios. Si se admite la perecuación de las ganancias, debe ser indiferente para un capitalista (al menos en el plano económico) el ser norteamericano o hindú. Y si no se le admite, debe ser preferible ser hindú que norteamericano.[30] En no importa qué caso, no le es indiferente a un *docker* el ser norteamericano o hindú.

Imaginemos que una grave derrota conduce a los Estados Unidos a la situación de un país subdesarrollado. Haciendo caso omiso de las pérdidas materiales sufridas a partir o por el acontecimiento mismo, los capitalistas norteamericanos no se encontrarán tan mal. Los miembros de las profesiones liberales y los trabajadores altamente calificados apenas sufrirán un deterioro insignificante en sus ingresos. (A pesar de la enorme diferencia del nivel general de los salarios, un ingeniero, un gerente o un abogado egipcio o hindú ganan aproximadamente tanto como sus homólogos de los países más ricos.) Los peones y los obreros medianamente calificados se verán precipitados a un abismo. Difícilmente se llega a imaginar, en el caso de una catástrofe semejante, a un obrero norteamericano que hoy día gana tres dólares por hora, sobrevivir con un salario de algunos centavos *por día*. Y ésta no es una hipótesis gratuita y fantaseosa. El caso se presentó en Argelia. Cuando se confirmó la amenaza de la independencia, el gran capital financiero se acomodó a la idea de una "Argelia argelina". Exceptuando alguna orientación socialista, los capitalistas no tenían privilegios que perder en la aventura misma del hecho nacional. Su único privilegio era el capital, y mientras que la independencia nacional *per se* no lo impugnara, no tenían razones para oponerse a ella, al menos no mayores que las que tenía la verdadera "aristocracia obrera", aquellos que gozaban de salarios o ingresos de su profesión y no los de su nacionalidad o su raza. Individualmente, tomaron opciones variadas, condicionadas por la superestructura ideológica, pero, como clase, se abstuvieron de actuar en contra del pueblo argelino. Fue el proletariado europeo, el de Bab-el Oued, hasta entonces bastión del partido comunista argelino, el que se movilizó a favor de la "Argelia francesa" y el que proporcionó los asesinos de la OAS. Para ellos se trataba de

[30] Claro está que hablamos del capitalismo en tanto que Estado, o si se quiere, del capitalismo en sentido abstracto. La situación no es la misma y el problema llega a no plantearse para tal o cual corporación, trust, u otro poderío económico *establecidos* en la nación y viviendo y desarrollándose a su medida. En otras palabras, se trata del capitalismo puro que sólo se interesa por el rendimiento de su capital.

una cuestión de vida o muerte. Su privilegio lo constituía su calidad de europeo o de blanco. Argelia, colonial o francesa, les aseguraba salarios europeos o franceses en un país subdesarrollado. Alcanzaban en algunos días lo que los argelinos ganaban en un mes. Sin ese privilegio les era material y objetivamente imposible vivir. "La valija o el ataúd", exclusivamente eso era lo que les concernía.

3. *Colonialismo financiero y colonialismo mercantil*

Mientras se considere a la expansión imperialista como la causa, y el rompimiento de la clase obrera como el efecto, es normal tomar la decadencia del internacionalismo y del espíritu revolucionario como un fenómeno pasajero y transitorio que no afecta la posición y el condicionamiento fundamental del proletariado. Pues la expansión imperialista tiene sus reveses. A partir de un cierto punto, no puede hacerse sino en detrimento de una posición imperialista existente. En el ciclo de una victoria y de un fracaso, el balance de la clase obrera es claramente negativo. Pierde más el perjudicado de lo que gana el que le despoja, había dicho Platón. "Sin embargo, la guerra misma, que no ha podido hacerse sino mediante la aquiescencia tácita o la minúscula indignación del proletariado, le ha demostrado que el interés que encontraba en la política imperialista no es nada comparado con las heridas que la guerra le ha ocasionado", escribía Bujarin.[31]

La clase obrera italiana se agitó en contra de la desgraciada guerra etiope de 1896, pero colaboró cordialmente en la guerra victoriosa en contra de Turquía para la adquisición de Libia, en 1911.

Bajo esas condiciones, los partidos revolucionarios sólo tenían que preservar la pureza de su línea, a pesar de los retrocesos temporales, y esperar. El marxismo ortodoxo se aisló en la esperanza de que la guerra mundial, en la que terminaría ineludiblemente la carrera imperialista, conduciría en breve plazo a la destrucción del capitalismo.

Esta visión de las cosas se desprendía indirectamente de la noción del imperialismo financiero. La expansión anterior a 1850 era considerada como un colonialismo mercantil. La que se llevó a cabo después de 1875 como un imperialismo de inversión. El argumento se presentaba así: a medida que se acumula el capital,

[31] N. Bujarin, *El imperialismo y la economía mundial*, Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 1971, p. 205.

la tasa de ganancia baja. A un cierto grado de desarrollo, el capitalismo se encuentra ante un dilema: O bien salvar su tasa de ganancia manteniendo muy bajo el nivel de vida de las masas, en cuyo caso el capital no encuentra inversiones redituables en el interior y no tiene otra salida, para evitar el fin del sistema, más que la inversión exterior, lo que requiere la protección imperialista; o bien proceder a una redistribución del ingreso nacional que ampliaría el mercado nacional y permitiría una inversión interior acrecentada, pero a una tasa de ganancia más baja. En esta perspectiva existía un antagonismo fundamental entre los intereses a largo plazo de la clase obrera y el imperialismo.

Este análisis se tomaba varias libertades con el hecho histórico. Durante el período de este "imperialismo financiero" la expansión de los grandes estados industriales se materializó, sobre todo por el reparto de África, la liquidación del imperio otomano y el término de las conquistas francesas en Indochina. Ahora bien, las inversiones en esas regiones fueron prácticamente nulas, si exceptuamos el petróleo, el oro y el cobre. Y aun si se les incluye, estas inversiones fueron lejanamente inferiores tanto a las del período precedente que se dirigieron a otras partes del mundo, como a las del período incriminado, que han continuado afluyendo hacia los mercados establecidos en América, Australasia, India, los Balcanes y Rusia.

Por otra parte, el hecho de que el 66% del capital extranjero invertido en África se haya dirigido hacia un grupo especial de países, a menudo llamados los "territorios mineros", Unión Sudafricana, África del sudoeste, las Rodesias y Katanga, muestra claramente que el "imperialismo financiero" —descongestionar el mercado interior de los capitales excedentes, por una parte, y alcanzar dividendos y derechos, por la otra—, no ha sido jamás un fin en sí mismo.[32]

[32] Lenin tenía a veces la tendencia a creerlo. Así, en *El imperialismo,* pudo escribir: "El ingreso anual que la Gran Bretaña retira de sus comisiones sobre la totalidad de su comercio exterior, importaciones y exportaciones, es estimado por Sir R. Giffen en 18 millones de libras en 1899, calculadas según la tasa del 2.5% sobre una cifra de negocios de 800 millones de libras. Por muy importante que sea esa cantidad, no puede explicar el imperialismo agresivo de la Gran Bretaña. Lo que lo explica es el ingreso de 90 a 100 millones de libras que proviene de su capital invertido, el ingreso de los rentistas".

Fiel a la línea de la economía política clásica, según la cual el comercio libre es sólo un intercambio de equivalentes, Lenin no pudo ver otra ventaja sobre una cifra de negocios de 800 millones en intercambios exteriores de la Gran Bretaña, que las comisiones de sus corredores, sus embarcadores, sus banqueros y sus aseguradores. Declara, por tanto, que se trata de un ingreso mar-

Es interesante comprobar que los promotores del segundo colonialismo siempre han hablado de comercio, de fuentes de materias primas, de salidas para los productos industriales; jamás de capitales en busca de colocación. No pretendemos que se pueda explicar toda la historia a través de las motivaciones conscientes de sus protagonistas. Nos parece, sin embargo, que si los estados imperialistas en esa época habían sufrido una coacción tan severa por parte de sus capitales sobreacumulados y habían resentido una necesidad tan vital de inversiones fructíferas en el exterior, eso no hubiera dejado de traslucirse, por ejemplo, en las deliberaciones de esa raza de hombres eminentemente conscientes, como son los políticos ingleses en general, y los de la época victoriana en particular. No ocurrió nada de eso. Desde Durham, Gobden y Goldwin Smith, hasta Salisbury, Granville y Milner, pasando por Dilke, Disraeli y Rosebery, todos los hombres de Estado ingleses, mientras que debatían en el Parlamento británico, primero la liberación y la expansión del período liberal a mediados de siglo, después el renacimiento del colonialismo en el último cuarto, y ya estuvieran a *favor* o en *contra,* siempre hablaban de comercio, raramente de protección de los capitales ingleses *ya* invertidos en el extranjero y *nunca* de los capitales en mal empleo.

Cuando se leen sus discursos distribuidos en alrededor de un siglo, llama la atención lo estereotipado de sus argumentos y la ingenuidad o el cinismo de sus exposiciones. Se defiende o se repudia el imperialismo en términos de materias primas para la industria, de consumidores para el producto inglés, de balanza comercial. Todo ocurre como si el Estado, el que poseía la iniciativa de la acción por su posición geográfica y su poderío marítimo, hubiera tenido el recurso al colonialismo una primera vez, cuando su poderío económico no era todavía suficiente para que le asegurara las mismas ventajas por la simple competencia; después lo había repudiado, hacia los años 1840, cuando la supre-

ginal, que no constituye una motivación suficiente para una política imperialista. Esta manera de enfocar las cosas no estaba alejada a fin de cuentas de la de Adam Smith: "Fundar un gran imperio con el único fin de asegurar una multitud de consumidores es un proyecto que parece convenir, a primera vista, a una nación de mercaderes. Sin embargo, éste es un proyecto absolutamente incompatible con una nación de mercaderes, pero en extremo compatible con una nación cuyo gobierno está influido por los mercaderes".

Los fundadores del marxismo, a pesar de su adhesión en el plano nacional a la doctrina clásica del intercambio igual, cuando se trataba de intercambios exteriores iban más lejos y veían más claro: "...y los obreros se aprovechan tranquilamente del monopolio colonial de Inglaterra y de su monopolio sobre el mercado mundial" (Marx-Engels, *Textos sobre el colonialismo*).

macía industrial le aseguraba el monopilio efectivo sobre el comercio mundial, y lo había nuevamente instaurado cuando, hacia los años 1870, esta supremacía empezó a ser frenada.

La conversión a la idea imperialista de uno de los más grandes oportunistas de la historia reciente, Disraeli, en 1872, indica claramente este viraje. Pero el segundo imperialismo no parece diferir en nada del primero, si no es porque, en vez de enviar a sus propios consumidores al país conquistado, se esforzaba por crearlos en la población existente. El aforismo de Joseph Chamberlain hacia finales del siglo XIX, "el imperio es el comercio", hacía eco al de Burke de finales del siglo XVIII, quien definía al sistema colonial como "específicamente comercial"; y la divisa de Livingstone "cristianismo y comercio", recordaba a la de Wilberforce, a más de un siglo de distancia. La gran idea de "desde el Cabo hasta el Cairo", que por tan largo tiempo agitó a los responsables ingleses, nunca ha sido abordada en otra forma que no fuera en términos del comercio. Y Cecil Rhodes, el campeón del segundo imperialismo inglés, no dudaba en decir que la bandera de su Majestad era el mayor fondo de comercio del mundo. En último análisis, todos los imperialismos son mercantiles.

Es por eso por lo que, a partir del momento en que ya no eran admisibles los privilegios formales de la metrópoli y las exclusividades, del tipo del Acta de Navegación; el colonialismo dejó de ser productivo. Toda la historia del reparto de África muestra que lo que animaba a cada uno de los grandes estados europeos no era el deseo de acaparar para sí un territorio determinado, sino el temor de que el poderío rival se apoderara de ellos. En esta forma se explica la desconcertante facilidad con la que cualquier país pequeño como Bélgica o Portugal pudieron, durante el curso mismo de ese bandidaje sin escrúpulos, conservar o adquirir regiones vastas y ricas, sin particular esfuerzo y sin ningún disgusto de los Grandes. La conferencia de Berlín de 1885, que concedía a Leopoldo II, a título personal, un país cinco veces el tamaño de Francia, es significativa bajo este punto de vista. Desde el momento en que los Grandes estaban seguros de tener las puertas abiertas para su comercio, no tenían ningún deseo de hacer los gastos de una administración directa.

Claro está que algunas discriminaciones de hecho, y aun de derecho, subsistieron en muchos casos, en favor de las respectivas metrópolis y ellas fueron importantes, pero los países industriales desprovistos de colonias tampoco se portaron mal. Ya sea por el comercio directo, al margen de las discriminaciones, o por el sistema de los vasos comunicantes que el movimiento de los

capitales y las mercancías establecía entre los países colonialistas y los demás países industriales, cada quien tuvo su parte en el intercambio desigual mundial y todo indica que esta parte no fue nunca una función de las dimensiones de los imperios, sino del potencial industrial y del nivel de los salarios de cada uno. Para ver esto, sólo es preciso comparar el nivel de vida de Suecia, Dinamarca y Canadá, por una parte, con el de Portugal, Italia y aun de la Francia de antes de la última guerra, por otra parte.

La historia se repite. En el apogeo de su expansión colonial, bajo el mandato de Carlos V y Felipe II, España era el país más pobre de Europa. Mientras que todas las minas de oro y plata del nuevo mundo se encontraban bajo su dominio político y mientras que la exportación de los metales preciosos de su territorio sufrían las más pesadas dificultades, el oro y la plata eran tan escasos en España que el reino se veía forzado a emplear la moneda de cobre. En el mismo momento, como lo hace notar Locke, la mayor parte de la moneda inglesa provenía de España. Es el ejemplo de España y de Portugal el que consideraba Josiah Child cuando escribía:

> ...en todas partes en donde hay poca manufactura y en donde las tierras están poco cultivadas, la mayor parte del beneficio de las colonias, muy lejos de convertirse en ganancia de la metrópoli, se convertirá en la herencia de otras naciones en las cuales hay más manufacturas y en donde las producciones de la tierra se recogen en mayor abundancia.[33]

Sobre esta base se explica fácilmente la facilidad y la rapidez con que las grandes potencias colonialistas han aceptado recientemente desmantelar sus gigantescos imperios. Si a mediados del siglo XIX el monopolio de hecho de Inglaterra hacía inútil al monopolio colonial de derecho, a mediados del siglo XX, lo impracticable y el carácter anacrónico de este monopolio de derecho, especialmente bajo la presión de los Estados Unidos por una liberación de los cambios, despojaba al colonialismo de su razón de ser. Estando más o menos excluida la expoliación directa, los antiguos estados imperialistas se resignaron sin demasiado esfuerzo a dejar al libre juego de las leyes económicas el cuidado de atribuir a cada quien lo que ganaba con el producto de la explotación indirecta, lo que constituye el intercambio desigual.[34]

[33] Josiah Child, *A New Discourse of Trade*, 2a. ed., 1964, p. 190.

[34] No queremos subestimar los otros factores, especialmente los movimientos de liberación nacional y la competencia entre los dos bloques. Pero el ejemplo de Portugal nos muestra que un país colonialista, por muy débil que sea, y si lo hubiese querido, hubiera podido fácilmente no tener esto en cuenta.

4. *Las respectivas posiciones de las clases sociales en la era del colonialismo*

Este desprecio de la verdadera naturaleza del colonialismo llevaba en sí la convicción de que el antagonismo entre el capital y el trabajo era, aun en los países desarrollados, tan profundo que no era posible la lealtad nacional a largo plazo de parte de los obreros. En primer lugar, los territorios sin explotar se encuentran en el mundo en cantidades limitadas, y siendo diferencial el crecimiento de los países avanzados, llega fatalmente un momento en el que la expansión de un determinado país imperialista sólo puede hacerse por la redistribución de las colonias. La redistribución significa la guerra. Después, la exportación del capital, en la misma medida en que es provechosa para los capitalistas, es perjudicial para los proletarios. La disminución de los capitales en el interior ejerce una presión al alza sobre las ganancias y a la baja sobre los salarios. Cualquiera que sea la parte de las sobreganancias que los capitalistas pueden conceder para rescatar una parte o la totalidad de su clase obrera, la situación es fundamentalmente antagónica. A fin de cuentas, la transformación de una gran parte de los capitalistas activos en rentistas ociosos, "roedores de cupones" extranjeros, y de sus hijos en funcionarios para administrar las colonias o en oficiales para defenderlas o reprimirlas, en último análisis sólo puede conducir al enriquecimiento de unos y al empobrecimiento de otros.[35]

Ciertamente las cosas cambian con el imperialismo comercial, pero no mucho. Pues sea financiera o comercial, en tanto que se considere la expansión exterior como la causa y los ingresos de las diferentes clases como el efecto, la ganancia que puede obtener la clase obrera tiene un carácter subsidiario y subordinado. No sucede así si, como lo creemos, los salarios constituyen la causa y la explotación exterior el efecto. A partir de ese momento, consciente o inconscientemente, la iniciativa pertenece a la clase obrera; son sus reivindicaciones las que se convierten en el elemento motor del antagonismo económico mundial, y la solidaridad internacional de los proletarios se convierte en un contrasentido histórico.

Se podría plantear el siguiente problema: si, como lo hemos afirmado, la acción sindical de los taladores de madera enriquece a Suecia, la de los tejedores y mineros a Inglaterra y la de los trabajadores metalúrgicos a Estados Unidos y a Alemania, ¿por

[35] Esto explica la tenaz hostilidad popular a través de los siglos y en todos los países, en contra de la exportación del capital.

qué entonces se oponen con tal energía los capitalistas de esos países a las reivindicaciones de sus trabajadores y sólo ceden bajo coacción? Por la simple razón de que esos aumentos de salarios en los países avanzados empobrecen no sólo a los países de bajos salarios, mediante la relación de precios del intercambio, sino también a los mismos capitalistas de los países avanzados. Los empobrecen primero a corto plazo por el aumento del valor individual (nacional) más allá del valor social (internacional), durante el tiempo necesario para que esos aumentos se generalicen en la misma rama, en todos los países desarrollados. A continuación, los empobrecen a largo plazo, es decir, después de que esos aumentos se han generalizado en el grupo de los países en cuestión, por la baja de la tasa de ganancia mundial que estos aumentos implican.

Volvamos a tomar nuestro ejemplo numérico de salarios iguales:

País	*K* *Capit. total comprometido*	*c* *Capit. const. consumido*	*v* *Capit. variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de producción* $c+v$	*g'* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *Ganancia* $g'K$	*L* *Precio de producción* $R+g$
A	240	50	60	60	170	110		72	182
A'	240	50	60	60	170	110	30%	72	182
B	120	50	60	60	170	110		36	146
	600	150	180	180	510	330		180	510

Se supone que los países A y A' se especializan en la misma rama, el país B en otra. En un primer tiempo el país A aumenta sus salarios un 50%. Como sufre la competencia del país A', no puede aumentar sus precios y, haciendo caso omiso de los costos crecientes en A', los capitalistas de A deben contentarse momentáneamente con una tasa de ganancia menor:

	K	*c*	*v*	*p*	*V*	*R*	*g'*	*g*	*L*
A	240	50	90	30	170	140	17½%	42	182
A'	240	50	60	60	170	110	30%	72	182
B	120	50	60	60	170	110	30%	36	146
	600	150	210	150	510	360		150	510

Los capitalistas de A han tenido que soportar solos la diferencia de sus salarios nacionales y los precios y la relación de precios del intercambio no han variado.

Esta situación no es estable. O bien el aumento de los salarios va a alcanzar al país A′, que está especializado en la misma rama, y tendremos dos grupos de países, uno con altos salarios y otro con bajos salarios (A, A′) y B; o el país A va a cambiar de especialización para escapar de la competencia de A′, y tendremos igualmente dos grupos diferenciándose por los salarios, pero estos grupos serán A y (A′, B). En los dos casos, el capital, suponiéndolo móvil y competitivo, provocará por sus movimientos la perecuación de las ganancias a una tasa general inferior a la precedente. Para no sobrecargar inútilmente este análisis presentaremos a continuación el primer caso, pero es evidente que el segundo sólo difiere del primero por sus parámetros.

País		*K* *Capit. total comprometido*	*c* *Capit. const. consumido*	*v* *Capit. variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*R* *Costo de producción* $c+v$	*g′* *Tasa de ganancia* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* *Ganancia* $g'K$	*L* *Precio de producción* $R+g$
Des-	A	240	50	90	30	170	140		48	188
arro.	A′	240	50	90	30	170	140		48	188
Sub-								20%		
des.	B	120	50	60	60	170	110		24	134
		600	150	240	120	510	390		120	510

Los capitalistas de los países desarrollados pierden en la operación, ya que sus tasas de ganancia han bajado del 30 al 20% —las del país A, en donde se ha iniciado el aumento de salarios, han perdido aún más ya que, durante un cierto período, no lograban más que el 17½%—, pero sus países han ganado con ello ya que, gracias al intercambio desigual, el ingreso nacional de cada uno de esos países ha pasado en términos de valor de 132 a 138. En términos de valores de uso la ganancia ha sido superior. Ha sido igual al diferencial de los términos mercantiles del intercambio o sea: 188/134 : 182/146. Son sus obreros los que han ganado toda la diferencia; han ganado la suma de la ganancia nacional y la pérdida de los capitalistas.

Por el contrario, los países del segundo grupo han perdido doblemente tanto por la baja de la tasa de ganancia como por el deterioro de los términos de intercambio.

El análisis precedente puede dar la impresión de que se crea una base para la solidaridad internacional de los trabajadores, ya que un aumento de los salarios, en donde quiera que se produzca, provoca una baja en la tasa mundial de ganancias. Eso sería confundir la disminución de las ganancias provenientes de la baja local de la tasa de plusvalía, con la disminución de las ganancias provenientes de la baja de la tasa *general* de ganancia. Si las ganancias disminuyen a causa del alza de los salarios en un sistema cerrado —a corto plazo todo sistema es cerrado— es evidente que esto beneficia a los trabajadores. Se trata aquí de una tautología. Pero si las ganancias de los capitalistas de la India disminuyen porque el alza de los salarios en los Estados Unidos provoca una baja de la tasa mundial de ganancia, esto no sólo no enriquece a los obreros hindúes sino que los empobrece. Los capitalistas hindúes *son* efectivamente solidarios de los capitalistas norteamericanos contra un aumento de salarios en Detroit, pero los obreros hindúes en ninguna forma son solidarios con los de Detroit. Eso proviene del hecho de que, en las condiciones supuestas, los capitales son competitivos, mientras que el trabajo no lo es. Por lo demás, es por eso por lo que en el interior de la nación, en donde los dos factores son competitivos, un aumento de salarios, en donde quiera que se produzca, suscita las dos solidaridades, por una parte la de los trabajadores, por la otra la de los capitalistas.

5

EL PRECIO INTERNACIONAL DE EQUILIBRIO CON MÁS DE DOS FACTORES

I. GENERALIDADES

1. *Los "otros" factores en la fórmula de los precios de producción*

Si representamos con f la suma de las remuneraciones de los otros factores eventuales, aparte del salario y la ganancia, la fórmula general del precio de producción internacional de una rama i se convierte en:

$$L_i = c_i + v_i + f_i + g_i \qquad (1)$$

La fórmula de la tasa general de ganancia será:

$$g' = \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K} \qquad (2)$$

siendo K el capital comprometido.[1]

Y la fórmula de ganancia de la rama i será:

$$g_i = K_i \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K} \qquad (3)$$

De donde se puede reescribir la igualdad (1) como sigue:

$$L_i = c_i + v_i + f_i + K_i \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K}$$

Las igualdades (2) y (3) nos muestran que Σp debe ser superior a Σf:

[1] Recordamos:
c = capital constante consumido
v = capital variable (salarios)
g = ganancia
p = plusvalía.

$$\Sigma p > \Sigma f \tag{4}$$

de otra manera g' y g_i se volverían negativas, lo cual sería un absurdo.

Tal como lo hemos ya demostrado implícitamente en el parágrafo 2 de la primera sección del capítulo III, Σp debe ser positiva, es decir, el tiempo efectivo de trabajo debe ser siempre superior al "tiempo de trabajo necesario", sin lo cual el trabajo asalariado y el mismo sistema capitalista se volverían una imposibilidad material. Σf es positivo por definición.[2]

Esas observaciones nos muestran la posición clave de p (plusvalía). p depende del salario que en los capítulos precedentes ya está admitido como la variable independiente del sistema, y todos los demás factores dependen de Σp, del cual no hacen sino compartir la suma. Pero sólo dependen de Σp en tanto que es un límite que no hay que rebasar, y más allá de ese límite bien pueden actuar como variables independientes.

Por otro lado, si tomamos la totalidad de las ramas, 1, 2, 3. . .*n*, tendremos:

$$g_1 = K_1 \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$g_2 = K_2 \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$\vdots$$

$$g_n = K_n \frac{\Sigma p - \Sigma f}{\Sigma K}$$

$$\Sigma g = \frac{\Sigma K \ (\Sigma p - \Sigma f)}{\Sigma K} = \Sigma p - \Sigma f$$

de donde

$$\Sigma p = \Sigma f + \Sigma g \tag{5}$$

Así pues, el total de los ingresos primarios, además del salario, es igual a la suma de la plusvalía extraída en un sistema capitalista cerrado, de competencia perfecta.

Por otra parte:

[2] Recordamos nuestra definición del "factor": Derecho establecido en un primer reparto del producto económico de la Sociedad.

$$
\begin{array}{l}
L_1 = c_1 + v_1 + f_1 + g_1 \\
L_2 = c_2 + v_2 + f_2 + g_2 \\
\vdots \\
\underline{L_n = c_n + v_n + f_n + g_n} \\
\Sigma L = \Sigma c + \Sigma v + \Sigma f + \Sigma g
\end{array}
$$

Remplazando según la igualdad (5), tenemos:

$$\Sigma L = \Sigma c + \Sigma v + \Sigma p$$

Pero sabemos que el valor V es igual a $c + v + p$, de donde

$$\Sigma L = \Sigma V \qquad (6)$$

Así pues, cualquiera que sea el número de factores, la suma de los precios de producción es igual a la suma de los valores.

Sin embargo, si vemos más atentamente las funciones señaladas por las igualdades anteriores, observamos que la segunda categoría de factores se subdivide en dos: *a*] la ganancia (*g*), que es un factor competitivo, sujeto a la perecuación interramal, y *b*], todos los demás (*f*), que son factores no-competitivos y no-sujetos a una perecuación interramal. Esta diferenciación le da a los "otros" factores una cierta fijeza a pesar de su dependencia con *p*, y confiere a la ganancia un carácter residual. Tenemos, pues, hablando con propiedad, tres categorías de factores: el salario, los "otros" factores y la ganancia, y desde un punto de vista estático, es decir, en los límites de un solo ciclo de producción, las dos primeras categorías corresponden a lo que en la práctica se llama ingresos fijos, y la tercera a lo que se llama ingresos variables:



Esta distinción se apoya en el hecho de que la relación del "tiempo de trabajo necesario" con el tiempo de trabajo efectivo, o sea la suma de la plusvalía, no se conoce al principio del ciclo de producción, sino al finalizar éste, mientras que todos los ingresos primarios, salvo la ganancia, están ya determinados y asignados, si no es que dirigidos, a los propietarios de los respectivos factores, antes de la terminación del ciclo. Se trata de un elemento

fundamental que tiene una cierta influencia sobre la formación de los precios de producción, de los que hablamos ahora, y otro más, el capital, sobre el equilibrio general del sistema capitalista y sobre la interacción de este equilibrio con la balanza comercial, lo cual será el tema de una próxima obra.

2. *El efecto de los "otros factores" sobre los términos de intercambio*

Apliquemos ahora lo que acabamos de decir en nuestro ejemplo numérico:

Con dos factores: salarios y ganancia

País	*K* Capit. total compro-metido	*c* Capit. const. consu-mido	*v* Capit. varia-ble	*p* Plus-valía	*V* Valor $c+v+p$	*R* Costo de pro-duc-ción $c+v$	*g'* Tasa de ganancia $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* ganancia $g'K$	*L* precio de pro-duc-ción $R+g$
A	240	50	60	60	170	110	33⅓%	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

Con más de dos factores: salarios, ganancia y "otros"

País	*K* Capit. total compro-metido	*c* Capit. const. consu-mido	*v* Capit. varia-ble	*p* Plus-valía	*V* Valor $c+v+p$	*f* Otros fac-tores	*R* Costo de prod. $c+v+f$	*g'* Tasa de gan. $\frac{\Sigma p-\Sigma f}{\Sigma K}$	*g* ganan-cia $g'K$	*L* Pre-cio de prod. $R+g$
A	240	50	60	60	170	38	148	20%	48	196
B	120	50	60	60	170	10	120		24	144
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Aunque los términos de intercambio de B hayan sido deteriorados por la adición de los "otros" factores, no lo han sido con todo el exceso de los "otros" factores en A. La razón radica en que la disminución de la tasa general de ganancia que resultaba desfavoreció naturalmente al país de composición orgánica más alta y, como este país es A, una compensó parcialmente a la otra. Si se supusiera lo inverso, es decir, si fuera en B, país de composición orgánica más baja, en donde los "otros" factores fueran más onerosos, entonces los términos de intercambio de ese país estarían doblemente influidos, pero en el mismo sentido, y mejorarían más allá del excedente de los "otros" factores:

País	*K* *Capit. total comprometido*	*c* *Capit. const. consumido*	*v* *Capit. variable*	*p* *Plusvalía*	*V* *Valor* $c+v+p$	*f* *Otros factores*	*R* *Costo de prod.* $c+v+f$	*g'* *Tasa de gan.* $\frac{\Sigma p-\Sigma f}{\Sigma K}$	*g* *ganancia* *g'K*	*L* *Precio de prod.* $R+g$
A	240	50	60	60	170	10	120	20%	48	168
B	120	50	60	60	170	38	148		24	172
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Es evidente que aun si los "otros" factores fueran iguales en los dos países, su adición hubiera mejorado los términos de intercambio del país de baja composición orgánica:

	K	*c*	*v*	*p*	*V*	*f*	*R*	*g'*	*g*	*L*
A	240	50	60	60	170	24	134	20%	48	182
B	120	50	60	60	170	24	134		24	158
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Si el país de baja composición orgánica es al mismo tiempo, como ocurre generalmente en la realidad, el país de bajos salarios, el signo de las variaciones de los términos del intercambio a consecuencia de la adición de los otros factores es el mismo que en el caso de los salarios iguales:

Con dos factores: salarios y ganancia

País	*K*	*c*	*v*	*p*	*V*	*f*	*R*	*g'*	*g*	*L*
A	240	50	100	20	170	—	150	33⅓%	80	230
B	120	50	20	100	170	—	70		40	110
	360	100	120	120	340		220		120	340

Con más de dos factores: salarios, ganancia y "otros"

A	240	50	100	20	170	24	174	20%	48	222
B	120	50	20	100	170	24	94		24	118
	360	100	120	120	340	48	268		72	340

Podemos, pues, concluir que, permaneciendo las demás cosas iguales, los países débilmente desarrollados, de bajos salarios y eventualmente de baja composición orgánica tienen mucho interés en que la tasa general mundial de ganancia baje, cualquiera que sea la causa de esta baja,[3] y especialmente por la adición de otros factores, tales como renta, impuestos indirectos, etc., aun si el nivel de esos otros factores es igual en las dos categorías de países y con mayor razón si este nivel es superior en los países débilmente desarrollados. Si este nivel es inferior en esos países, sus términos de intercambio continúan mejorándose en la medida en que la ausencia de los otros factores es menor que el efecto de la baja de la tasa general de ganancia, pero como esta carencia contrarresta el efecto de esta baja, existe un límite más allá del cual los términos de intercambio de los países de bajos salarios y/o de baja composición orgánica, comenzarán a deteriorarse a pesar de la baja de la tasa general de ganancia.

[3] Con la salvedad, por supuesto, de que esta baja sea el efecto de un alza de los salarios en los países desarrollados. Es para excluir este caso por lo que decimos "permaneciendo las demás cosas iguales".

II. RENTAS

1. *Renta diferencial, determinada por los precios*

Según el concepto clásico, la renta está constituida por la diferencia de los costos de producción individuales en una rama que tiene rendimientos decrecientes. Como rama por excelencia de este tipo, los clásicos consideraban la tierra, y la mayor parte de sus razonamientos sobre la teoría de la renta se aplicaban a ella. Pero estaban conscientes del hecho de que los mismos fenómenos se podían producir en cualquier otra rama, y así lo declaraban.

Así, J. St. Mill habla de casos "análogos" al de la renta del suelo en la industria, como son las patentes, talentos especiales para los negocios, arreglo de negocios, organizaciones superiores, etc. Y Ricardo definía la renta de una manera general, siendo ésta siempre la diferencia entre los productos obtenidos por el empleo de dos cantidades iguales de capital y de trabajo. Es cierto, sin embargo, que lo que ha preocupado a los clásicos es la renta del suelo y, esencialmente, la de la agricultura.

La teoría clásica de la renta fue elaborada por primera vez, en forma sistemática, por James Anderson, en 1777, en un folleto relativo a la legislación sobre los cereales, con una claridad que ni aun Ricardo ha sobrepasado. Lo esencial de esta teoría radica en la consideración de que el precio mercantil del producto de una rama de rendimientos decrecientes, tal como lo es la agricultura, debe ser justo el suficiente para cubrir el costo de producción y la ganancia del capital (precio de producción) de la última unidad de producción puesta a funcionar con el fin de igualar la oferta y la demanda. Siendo los precios de producción de todas las demás unidades de producción inferiores a la de la última, y siendo el precio mercantil común a todos los vendedores, todas las empresas, salvo una, proporcionan una renta. Ésta es la diferencia entre el precio mercantil y el precio de producción. Así, según A. Smith, la renta del suelo es lo que queda después del pago de los salarios usuales, el desgaste de los instrumentos y la ganancia ordinaria (en la región) del arrendatario.[4]

"Por todo el tiempo que cualquier terreno de la región —escribía J. St. Mill— susceptible de ser cultivado... permanece ocioso, el peor de los terrenos efectivamente cultivado... no paga renta...

[4] Cf. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, lib. I, cap. XI.

de esta manera se forma un patrón para evaluar el monto de la renta que deben rendir todos los demás terrenos..."[5]

Es lo que Marx ha llamado la renta diferencial. Considerándolo más atentamente, todo el marginalismo que ha inundado ulteriormente la economía política no es otra cosa que el análisis de la renta diferencial y su aplicación al conjunto del mercado capitalista, por la extensión abusiva del postulado de los rendimientos decrecientes y del de continuidad perfecta de todas las ramas de producción.

De lo que precede resultaría que la renta diferencial de los clásicos, en la cual creían excluyendo a cualquier otra, no sería un factor. Pues, lejos de determinar el precio, ella es determinada por este último. "Hay, pues, que hacer notar —decía Adam Smith— que la renta entra de una manera diferente a los salarios y la ganancia en la composición del precio de las mercancías. Salarios altos o bajos y ganancia son las causas de los precios altos o bajos; la renta alta o baja es su consecuencia."[6] Ricardo confirmaba también, en forma categórica, esta manera de enfocarla: "El trigo no es caro porque se paga una renta, sino que se paga una renta porque el trigo es caro".[7]

Si fuera así, la renta diferencial no sería un factor según el sentido que hemos dado a este término; en todo caso, ella no participaría en la determinación de los precios relativos de la misma manera que los salarios y la ganancia, según nuestras demostraciones de los capítulos I y II.

Insertemos en nuestro ejemplo numérico la renta diferencial del país A, dividiendo su rama de exportación en cuatro empresas, A_1, A_2, A_3, A_4, con rendimientos decrecientes [*cuadro de la p.* 240].

A primera vista parece que, aun si aceptamos la teoría clásica que excluye toda otra renta excepto la diferencial, su afirmación incondicional, a saber, que los precios son la causa y la renta el efecto, no estaría fundamentada. Según los mismos clásicos, el precio es el que permite al terreno más malo pagar los salarios de sus obreros y retribuir el capital a la tasa general de ganancia. Pero ¿cuál es esa tasa? Es imposible calcularla si al menos no se conoce ya la suma total de las rentas. En nuestro ejemplo esta tasa es del 20% *porque* la suma de las rentas es de 48 y no queda más que 72 para repartir entre los capitalistas. Así pues, si el precio

[5] *Principles of Political Economy,* ed. 1867, p. 257.

[6] *Loc. cit.*

[7] *Principles of Political Economy and Taxation,* 3a. ed., Londres, 1821, cap. II, p. 39.

País o rama	K	c	v	p	V	F Rentas	R Costo c+v+F	g′	g	Canti- dades	Precio unita- rio	L Precio de producción
A_1	60	12½	15	15	42½	22	49½		12	123	0.50	61½
A_2	60	12½	15	15	42½	20½	48	20%	12	120	0.50	60
A_3	60	12½	15	15	42½	5½	33		12	90	0.50	45
A_4	60	12½	15	15	42½	—	27½		12	79	0.50	39½
B	120	50	60	60	170	—	110		24	134	1	134
	360	100	120	120	340	48	268		72			340

continúa dependiendo de la tasa de ganancia, como lo admiten los clásicos, y si la tasa de ganancia depende de las rentas, entonces bien se puede decir que, en un sentido, el precio depende de las rentas.

Pero, observando más detenidamente, los clásicos —dentro del marco de sus hipótesis— tenían razón. Pues en nuestro esquema hemos partido de una cierta escala de rendimientos que hemos escogido arbitrariamente. En ese caso, la demanda debe encontrar una *cierta* oferta que le imponen sus condiciones. Ahora bien, los clásicos suponen una serie continua de terrenos, infinitamente pequeños, cuyos rendimientos se escalonan de x a 0. En esta hipótesis, cualquiera que sea el precio, siempre se encontrará en esta serie un número adecuado de terrenos entre los cuales el peor sólo obtiene, vendiendo a ese precio, la tasa general de ganancia, y en donde la suma de las rentas es justamente igual al exceso de la plusvalía sobre la suma de las ganancias.

Supongamos que el mejor terreno de A produce con K capital comprometido, c capital constante consumido y v salarios, x unidades de producto; que el segundo terreno, con los mismos capitales comprometido y consumido y el mismo monto de salarios, sólo produce $x - 1$, el tercero $x - 2$ y así sucesivamente; el terreno más malo, siempre con los mismos insumos, sólo produce $x - (x - 1) = 1$. Supongamos todavía que la rama B conserva los parámetros de nuestro ejemplo numérico, o sea, $K_b = 120$ y $v_b = 60$, y que la tasa de plusvalía es de 100%, en otras palabras que $v_i = p_i$. Entonces los precios serán:

a] Para una cantidad x:

$$\frac{c + v + K \dfrac{v + 60}{120 + K}}{x}$$

El precio no puede ser inferior a esta suma porque, entonces, aun el mejor terreno, y aun sin renta, no lograría la tasa general de ganancia, que es $\frac{v + 60}{120 + K}$, y se retiraría de la producción. Tampoco puede serle superior, porque entonces permitiría al segundo terreno realizar esa tasa general de ganancia y, en consecuencia, agregar su producción a la del primero.

Si K y v se consideran como despreciables en relación con 120 y con 60 —se trata de la hipótesis de la microempresa que es a la

vez la de los clásicos y la de los marginalistas—, entonces el precio será:

$$\frac{c + v + \frac{K}{2}}{x}$$

b] Para una cantidad $x + (x - 1) = 2x - 1$, el precio será:

$$\frac{c + v + \frac{K}{2}}{x - 1}$$

No puede ser inferior a esta suma porque entonces el segundo terreno, que no paga renta, no lograría ni aun la tasa general de ganancia, $\frac{1}{2}$, y se retiraría de la producción; no puede serle superior porque permitiría al tercer terreno obtener la tasa general de ganancia y entrar en competencia.

Pero a ese precio, el primer terreno cobra como producto de venta $\frac{x\ (c + v + \frac{K}{2})}{x - 1}$. Ya que con $c + v + \frac{K}{2}$, este terreno cubre ya su costo de producción más la tasa general de ganancia, el excedente,

$$\frac{x}{x - 1}\ (c + v + \frac{K}{2}) - (c + v + \frac{K}{2}) = \frac{1}{x - 1}\ (c + v + \frac{K}{2})$$

constituye la renta. Esta renta es tanto más grande cuanto que $\frac{1}{x - 1}$ es mayor, es decir, que x es mayor que $x - 1$. *En otras palabras, la renta diferencial es una función creciente de la tasa de variación de los rendimientos.*

c] Para una cantidad $x + (x - 1) + (x - 2) = 3x - 3$, el precio será:

$$\frac{c + v + \frac{K}{2}}{x - 2}$$

Mientras que la renta del segundo terreno será:

$$\frac{x-1}{x-2}\left(c+v+\frac{K}{2}\right)-\left(c+v+\frac{K}{2}\right)=\frac{1}{x-2}\left(c+v+\frac{K}{2}\right)$$

y la del primero llegará a:

$$\frac{x}{x-2}\left(c+v+\frac{K}{2}\right)-\left(c+v+\frac{K}{2}\right)=\frac{2}{x-2}\left(c+v+\frac{K}{2}\right)$$

y así sucesivamente.

Si $c+v+\frac{K}{2}=L$ y si tenemos $n+1$ terrenos, o sea, n terrenos produciendo una renta y un terreno (el último) sin renta, entonces el precio será $\frac{L}{x-n}$ y las rentas serán:

1er. terreno: $\frac{n}{x-n}L$

2o. „ $\frac{n-1}{x-n}L$

⋮

n „ $\frac{1}{x-n}L$

Como se ve, el precio puede variar indiferentemente de $\frac{L}{x}$ a $\frac{L}{x-n}$; la producción y las rentas se verán obligadas a seguirlo. Si se considera muy grande en relación con L, es decir, si se supone que existe siempre un terreno pequeño de una gran fertilidad, entonces $\frac{L}{x}$ puede considerarse como infinitamente pequeño. Por otra parte, a medida que n se aproxima a x, $\frac{L}{x-n}$ tiende a

volverse infinitamente grande. En consecuencia, en la hipótesis (clásica y marginalista) de una gama muy extendida de la productividad y de un muy grande número de pequeños terrenos, los límites inferior y superior desaparecen y el precio se vuelve enteramente indeterminado, mientras que todas las rentas derivan de ello.

Una expresión gráfica permitiría, quizá, apreciar mejor el sentido de la determinación. Si colocamos los precios en la ordenada y las cantidades de la abscisa (fig. 2), comprobamos que, estando la curva O — O' dada por la función de los costos crecientes, el precio de equilibrio depende de la curva de la demanda. Si esta curva es D_1 — D'_1 entonces el precio de equilibrio E deja una renta total $HJBC = \frac{1}{x - 1} L$. Si la curva de la demanda es D_2 — D'_2 entonces el precio de equilibrio E' deja rentas acu-

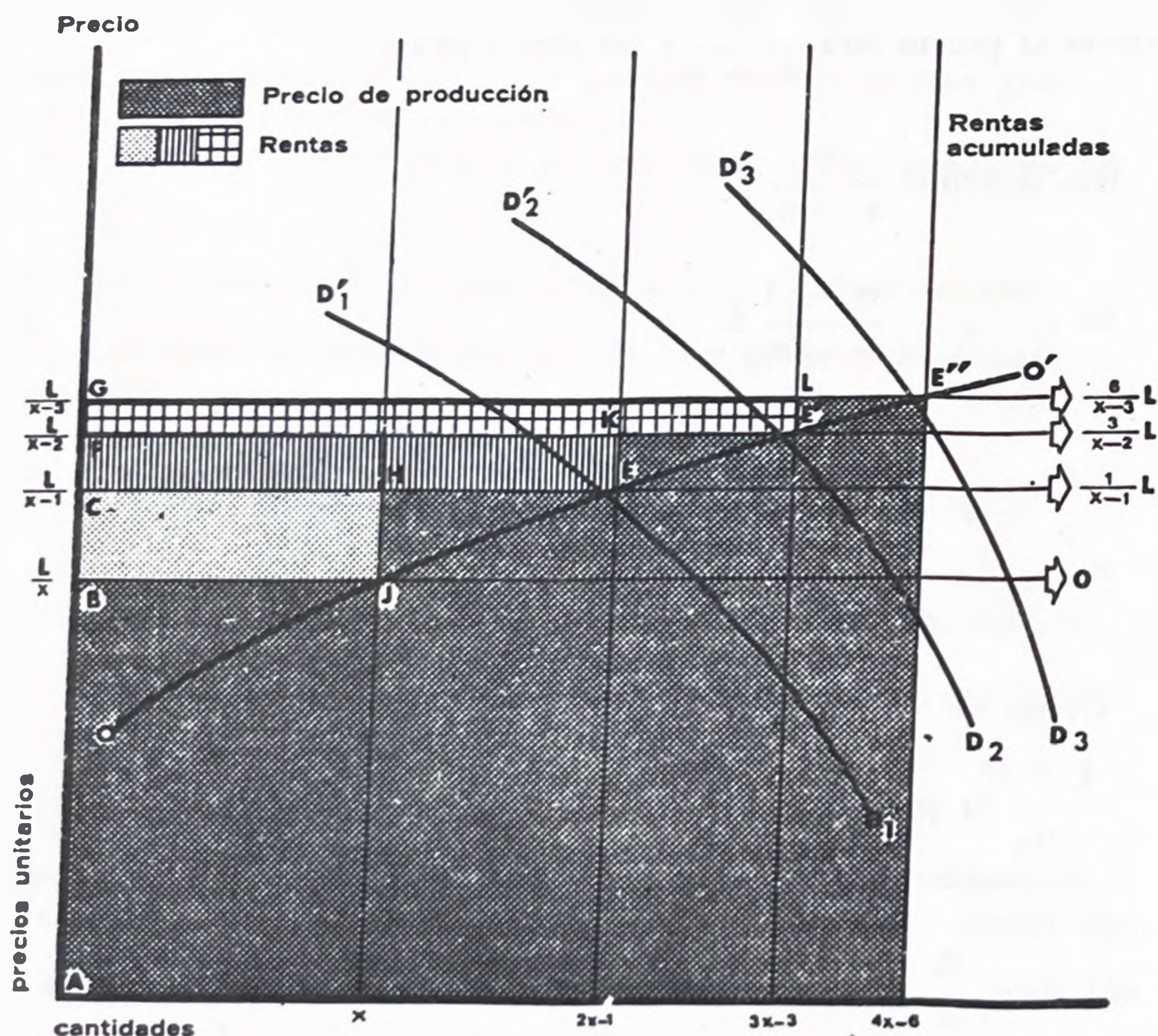


FIGURA 2

muladas $HJBC + KECF = \frac{3}{x-2} L$, y si la demanda es $D_3 — D'_3$ el precio de equilibrio E'' deja rentas acumuladas $LE'FG + KECF + HJBC = \frac{6}{x-3} L$.

Es evidente que mientras más grande sea la pendiente de la curva de la demanda, $D — D'$, en otras palabras, mientras menos elástica sea la demanda, más alto estará situado el punto de equilibrio E y, en consecuencia, más alto será el precio y más grande será la suma de las rentas acumuladas. Se ve, pues, que en condiciones dadas de producción con rendimientos decrecientes, y de perfecta continuidad, es la demanda la que determina los precios y las rentas por intermedio de los precios y no las rentas las que determinan los precios. Tenemos aquí el caso típico cuya generalización y sofisticación han constituido todo el edificio del marginalismo.

Sobre esta base no deberíamos contar la renta como factor del precio, aún menos como factor del intercambio desigual. Aunque esta renta sea pagada por el comprador extranjero, cuando ella concierna a una mercancía exportada, mientras que no comporte en contrapartida ningún cargo para la colectividad del país que la cobra, ella es, tal como los clásicos la han representado, el producto de la libre competencia y de las condiciones objetivas de la producción, por lo tanto, de las leyes del funcionamiento del sistema capitalista y no es engendrada por un monopolio cualquiera que infringiera estas leyes, como es el caso –ya lo hemos visto– de los sobresueldos de los países desarrollados.

Pues, en esta perspectiva, el monopolio de la propiedad del suelo no es el elemento generador de la renta, es el elemento que determina su transferencia de los capitalistas a los propietarios del suelo. Si los propietarios del suelo no existieran y la tierra fuera puesta gratuitamente a la disposición de los capitalistas, la renta diferencial del esquema clásico no cesaría por tantò de existir, sino que sería apropiada por los mismos capitalistas. En esta forma, Ricardo pudo escribir:

> ...se ha hecho notar justamente que ninguna reducción se produciría en el precio del trigo, aun si los propietarios de los terrenos renunciaran a la totalidad de su renta. Una medida semejante no tendría otro efecto que permitir a algunos campesinos vivir como *gentlemen*, pero ello no reduciría la cantidad de trabajo necesario para producir el producto bruto en el terreno menos productivo.[8]

[8] *Principles...*, 3a. ed., Londres, 1821, cap. II, p. 39.

Queda claro que, según los clásicos, la renta no es el efecto de un monopolio institucional, como la propiedad de la tierra, sino del hecho objetivo de los rendimientos diferenciales de las unidades de producción. El precio de equilibrio corresponde al precio de producción de la empresa menos productiva. De ello resulta que todas las demás empresas necesariamente deben obtener una sobreganancia.

El monopolio de la propiedad rural decide únicamente sobre la cuestión de saber quién será el beneficiario de esa sobreganancia. La renta del suelo no crea la riqueza, dice Ricardo, solamente la transfiere.

2. *La renta absoluta, determinando los precios*

Marx, admitiendo la renta diferencial clásica, ha introducido la categoría de la renta absoluta. Basándose en la hipótesis de una composición orgánica del capital agrícola inferior a la media social, por lo tanto de un exceso del valor de los productos agrícolas sobre su precio de producción, define la renta absoluta como la diferencia entre el valor y el precio de producción, permaneciendo la renta diferencial como la diferencia entre el precio mercantil y el precio de producción individual.[9]

Bajo esta perspectiva, las dos rentas son, en esencia, cualitativamente diferentes. Si la renta diferencial depende de la demanda, ya que es el precio mercantil el que la determina, la renta absoluta depende únicamente del monopolio de la propiedad del suelo, ya que es este monopolio el que hace que, por el contrario de lo que sucede con todas las demás mercancías, el producto del terreno más malo no se venda a su precio de producción sino a su valor, lo cual *a*) da la misma renta absoluta para todos los demás terrenos, renta que se agrega a la renta diferencial de cada uno de ellos, *b*) hace que aun el terreno más malo produzca aunque sea alguna renta para su propietario, y *c*) hace que la renta absoluta no resulte de los precios sino que los modifique.

Se conocen las fallas del argumento de la renta absoluta y no tenemos intenciones de profundizarlas aquí. Es, quizá, el capítulo

[9] En esta forma, en el caso hipotético en que la tierra fuera de la misma calidad y el valor del producto agrícola igual o inferior a su precio de producción (composición orgánica igual o superior a la media), no existiría ni renta absoluta ni renta diferencial. Lo que Marx confirma en las páginas 241 y 243 del vol. III de la *Histoire des doctrines*, Éd. Costes.

más débil de la teoría marxista. Sin embargo, revisaremos algunos de sus puntos esenciales.[10]

Todos los cálculos de Marx en los ejemplos numéricos que ofrece reposan en el postulado de que el precio real del producto se ajusta al valor. Ahora bien, la existencia misma de la propiedad del suelo suprime la necesidad de este ajuste ya que suprime la competencia de los capitales. Marx no proporciona la razón precisa por la cual el precio mercantil del producto agrícola debe ajustarse al valor. Su diálogo imaginario entre el arrendatario y el propietario tiende a mostrar que este último intercepta, al pasar, el exceso del valor sobre el precio de producción. Sin él, este exceso habría sido vertido en el *pool* general de los capitalistas para permitir la formación de la tasa general de ganancia. El propietario triunfa tan fácilmente en su negociación que, según Marx, a fin de cuentas es lo mismo para el capitalista entregar ese excedente al propietario, bajo la forma de renta, o verterlo a la "caja común" de los capitalistas.

Distingamos el plano teórico del plano práctico. Para el arrendatario en abstracto, representando a la clase de arrendatarios, no es del todo indiferente el pagar ese excedente a los propietarios o verterlo a la "caja común" de los capitalistas. En el primer caso lo pierde irrevocable y enteramente. En el segundo, una cierta parte regresa a él bajo la forma de un acrecentamiento de la tasa general de ganancia. En el plano práctico, y en lo que concierne a cada arrendatario por separado, se puede considerar ese retorno como una cantidad despreciable, pero el arrendatario individual no decide la existencia de la renta del suelo en general, sino la renta *propia* y, de todos modos, tiene interés en reducir o abolir esta renta.

Si admitimos que es el monopolio de la propiedad del suelo lo que hace posible esa transferencia, sin ningún tipo de consentimiento de parte del arrendatario, no hay entonces ninguna razón para suponerla limitada al solo excedente del valor sobre el precio de producción. De la existencia del capital, en tanto que

[10] Sería necesario hacer notar que el mismo Marx no ha presentado esta "renta absoluta" como una teoría terminada, sino como una simple hipótesis de trabajo. Así, en la página 285 de la obra citada declara: "Como además hemos supuesto, *pero no demostrado*, que una parte de la plusvalía... la recoge el propietario de la tierra como renta del suelo, se seguiría..." (Subrayado por nosotros).

Por lo demás, su exposición está llena de condicionales: "La magnitud de al renta del suelo variaría, pues..." (p. 268); "Siendo la hipótesis..." (p. 287); "Así tendríamos..." (p. 308), etc.

segundo factor de los precios, transformando los valores en precios de producción y, además, de la existencia del monopolio de la propiedad del suelo, resulta que el valor no es ya una magnitud significativa *per se*, en el conflicto que opone el propietario a su arrendatario, y no tiene ninguna fuerza determinante directa sobre el precio.

Esto se aclara más cuando Marx habla de las modificaciones de la renta cuando se trata de un suelo fértil. Si la nueva fertilidad, dice Marx, demanda un capital menor pero de la misma composición para producir la misma cantidad de productos, la tasa de la renta (relación de la renta con el capital empleado) permanece invariable, pero su masa disminuye si la demanda no cambia. Teníamos, pues:

$$100c + 50v + 50p = \text{Valor } 200 \text{ (francos)}$$

Si la cantidad producida es de 200 kilos, el precio será de 1 franco el kilo (ya que el precio se ajusta al valor). Si suponemos que la tasa general de ganancia es del 10%, la renta debe ser de 35 francos, ya que con los 165 francos que le quedan el arrendatario cubre su costo de producción de 150 y su ganancia del 10% sobre su capital empleado, que igualmente es de 150. Por lo tanto, la tasa de la renta es del 23⅓%.

Si ahora la productividad aumenta de lo simple al doble, y, siendo la demanda inelástica, se satisface siempre con 200 kg, tendremos:

$$50c + 25v + 25p = \text{Valor } 100. \text{ Cantidad producida } 200.$$

Según Marx el precio unitario bajará a 0.50, de donde resulta que la masa de la renta disminuirá a 17.50 francos, permaneciendo invariable su tasa: 23⅓%.

Pero ¿por qué debe bajar el precio de 1 franco a 0.50? ¿Qué obligaría al arrendatario a disminuir su precio, ya que no han cambiado ni la cantidad producida ni la demanda? ¿La competencia de otro arrendatario? Esta última se excluye a causa del monopolio de la propiedad del suelo. ¿Por qué, pues, el propietario, que es suficientemente fuerte para apropiarse la diferencia entre el precio de producción y el valor, no es lo suficientemente fuerte para apropiarse de la diferencia entre la nueva productividad y la antigua? ¿Por qué, en el ejemplo anterior, no podemos suponer que el precio permanece en 1 franco el kg, la ganancia del arren-

datario en 7.50 francos (10%) y la renta sube de 35 francos a 117.50, absorbiendo en esta forma toda la diferencia?

No se puede descubrir ningún fundamento al postulado de Marx, según el cual, presionado por la renta, el precio mercantil sube hasta la competencia del valor individual del terreno más malo, pues se detiene y no sube más. Si nada puede impedirle subir hasta ahí, ¿qué le impide ir más allá? En la página 86, vol. IV de la misma obra, Marx dice que no es siempre el valor individual del terreno más malo el que determina el valor mercantil. Pero, entonces, ¿qué es lo que lo determina? Parece que, en este punto, Marx deja esta determinación a la ley de la oferta y la demanda. Pero, ¿cuáles son los límites? Evidentemente el límite inferior es el precio de producción del terreno más malo. Eso se entiende. ¿Pero el límite superior? ¿Es el valor individual del terreno más malo? Esto no logra entenderse.

Por el contrario, si el límite superior es el mejor terreno eliminado —el terreno marginal, como se diría hoy—, como parece resultar de los razonamientos de la página 92 del mismo volumen, entonces la categoría de la renta absoluta se vuelve superflua, reduciéndose todo a renta diferencial a partir de ese mejor terreno eliminado, el cual entra en servicio desde el momento en que el "valor mercantil" ha aumentado lo suficiente como para asegurar a ese terreno la ganancia media. Pero entonces no se modifica la teoría de Ricardo más que sobre un punto secundario, sustituyendo al patrón del terreno más malo en cultivo por el del mejor terreno inculto.

El valor mercantil, dice Marx, jamás puede ser mayor que el valor individual del producto de la clase menos productiva, pues, dice, el valor mercantil debe representar el valor real.

Sí, si el objeto es libremente reproducible a ese "valor real". No, si no lo es, y en la agricultura no lo es. Para ser un escrito marxista, esos pasajes carecen singularmente de rigor. Es imposible imaginar a Marx formulando semejantes afirmaciones gratuitas si fue él mismo quien preparó ese texto para su publicación.

Si el valor mercantil, prosigue Marx, es inferior al valor individual de un cierto terreno, entonces ese terreno no posee más que una parte de la renta absoluta. Pero ¿por qué sería inferior el valor mercantil? Porque no siéndolo, otro terreno entraría en servicio. Así pues, es el mejor terreno inculto el que determina el valor mercantil y, por lo tanto, la "renta absoluta". Pero es también este mismo terreno, y por el mismo mecanismo, el que determina la renta diferencial. Si es así, no se distingue muy bien para qué sirve esta categoría de la renta absoluta, que nada tiene

de absoluta, ya que ciertos terrenos escapan de ella, no momentáneamente sino en equilibrio, y ya que es el mismo factor el que determina esta renta, es decir, la competencia de los capitales, determina también su "derogación".

En la página 181, el mismo Marx, como podía esperarse, plantea la pregunta que ya había surgido en el espíritu del lector desde el principio del capítulo:

> Si la propiedad del suelo da al producto la capacidad de venderse a su valor, por encima de su precio de producción, ¿por qué no le da igualmente la capacidad de venderse por encima de su valor, a un precio de monopolio cualquiera?

Pero la respuesta que da es decepcionante y confirma la impresión del lector de que no se trata de un texto terminado, sino de notas inconexas que Marx había conservado con vistas a una redacción futura que, desgraciadamente, no tuvo tiempo de realizar. Sería fastidioso tomar esta respuesta detalladamente, pero lo que parece sobrevivir en este pasaje es que la competencia de los productos de importación coloca un límite al alza del precio de monopolio.

Es un hecho que cualquier monopolio nacional encuentra aquí uno de sus límites, siendo otro la elasticidad de la demanda. Pero no se logra ver del todo el por qué este límite, impuesto por el comercio exterior, coincidiría exactamente con el valor individual del terreno nacional en cultivo más malo.

Finalmente Marx, refiriéndose a Richard Jones, invoca el hecho de que las mejorías que tienden a homogeneizar los terrenos aumentan el producto absoluto de cada terreno, así como las rentas.[11] En la argumentación de Marx, este fenómeno confirmaría la existencia de una renta absoluta, ya que la homogeneización *per se* debe tender a la disminución de la renta diferencial.[12]

Este argumento sería válido si nos apegáramos al patrón del terreno más malo en cultivo. Pero si colocamos el punto cero en el mejor terreno eliminado, en un estado dado de necesidades sociales, entonces no hay nada de asombroso en que las mejorías que igualan los terrenos en cultivo aumenten, sin embargo, la renta total, ya que aumentan la *diferencia* entre el conjunto de los terrenos en cultivo y el terreno marginal. Se trata de una igualación por lo alto. Si suponemos una igualación por lo bajo,

[11] Lib. VIII, p. 53.

[12] Cf. p. 242, *supra*: "La renta diferencial es una función creciente de la tasa de variación de los rendimientos".

por el deterioro general de los terrenos en cultivo, entonces el resultado sería una disminución global de la renta diferencial. La categoría de la renta absoluta en ningún modo parece necesaria para explicar esas variaciones.

¿Es necesario entonces, después de rechazar la "renta absoluta" marxiana y observar que la renta diferencial ricardiana deriva de los precios y no los determina, recusar la renta como factor del precio y, por lo tanto, del intercambio desigual? No nos parece que sea posible llegar a esta conclusión.

En primer lugar, por lo que concierne a la renta absoluta, comprobamos al observar más atentamente que lo que está en juego, en esta breve ojeada que hemos ofrecido del teorema de Marx, no es tanto la existencia misma de esta renta, sino su magnitud, especialmente la diferencia entre el valor y el precio de producción. Pero la renta absoluta puede muy bien existir sin esta magnitud y sin este límite. Si todas las tierras, buenas o malas, en cultivo o no, son monopolizadas, si no existe tierra sin propietario, excepto aquellas que no pueden dar nada y que no son susceptibles en absoluto de ser cultivadas, entonces el mejor terreno sin cultivo no entra en servicio, cuando el precio mercantil ha subido lo suficiente para cubrir su precio de producción, sino cuando ha subido lo suficiente para cubrir este precio de producción más la renta exigida por el propietario.

La renta absoluta sería, por lo tanto, el monto de la renta que exigiría el propietario del mejor terreno eliminado si se le pidiera en alquiler, y la renta diferencial, la diferencia entre el precio de producción de cada terreno cultivado y el precio de producción del mejor terreno eliminado.

Si sucede en esta forma, el peor terreno en cultivo paga *también* una renta, y aun una renta doble, o sea, una renta absoluta, que es igual a la renta exigida o exigible por el propietario del mejor terreno inculto y una renta diferencial, que es igual a la diferencia entre su precio de producción y el precio de producción de ese terreno eliminado.[13]

Es evidente que si la realidad económica fuese perfectamente continua y si cada propietario prefiriera aceptar no importa qué renta, por mínima que fuera, en vez de dejar su terreno baldío —dos hipótesis que subtienden tanto la teoría clásica de la renta

[13] Sismondi cree en una renta absoluta. Rechaza la teoría de Ricardo afirmando que toda tierra produce una renta, cf. *Nouveaux principes*, t. I, lib. III, cap. XII, pp. 279-80.

Rodbertus adopta una posición análoga. Habría renta, dice, aun si todas las tierras fueran de igual fertilidad. Véase, *Carta a Kirchmann*.

diferencial, como el marginalismo moderno—, entonces la renta absoluta prácticamente desaparecería, ya que la diferencia entre los precios de producción de dos terrenos situados tan cerca uno del otro, como el terreno más malo cultivado y el mejor terreno no cultivado, sería despreciable, y ya que la competencia entre los propietarios terratenientes sería tal, que el del segundo terreno se contentaría, con el fin de encontrar él también un arrendatario, con una renta tan pequeña que la suma de las dos sería también despreciable, y podríamos entonces decir, pertinentemente, que el más malo de los terrenos cultivados no paga renta.

Pero la realidad, por una parte, no es continua, y por la otra, la competencia entre los propietarios, como toda competencia, está lejos de ser perfecta. La diferencia de fertilidad entre dos terrenos vecinos sobre la escala de los rendimientos no es generalmente una suma sin significación, y, sobre todo, un propietario generalmente no pone en alquiler su terreno en subasta pública para arrendarlo al instante. Busca un arrendatario a su gusto, espera —el rendimiento de cada terreno no se establece en centígramos por un análisis de laboratorio y no se publica en las puertas de la Alcaldía; es objeto de una estimación subjetiva—; considera normal esperar algún tiempo más que "sacrificar" su terreno, se obstina —intervienen consideraciones de amor propio—; prefiere perder dinero antes que parecer haber sido engañado, es irracional; en suma, es un hombre, no es la máquina electrónica infalible que los marginalistas han puesto en lugar de cada agente económico. Pero el solo hecho de que cada propietario está dispuesto a esperar, y efectivamente espera, un cierto tiempo entre un arrendatario y otro y, pase lo que pase, no baja más allá de un cierto límite que él considera equitativo por razones que no tienen nada que ver con las leyes económicas objetivas, *esteriliza* automáticamente una parte de la oferta y equilibra el mercado a un nivel superior al que hubiese alcanzado si los agentes económicos hubiesen actuado según la "racionalidad" marginalista, de manera que aquello que había sido una actitud subjetiva e irracional en cada uno se convierte *ex post* en un comportamiento extremadamente racional y eficaz ya que es ello lo que salva las rentas y, sobre todo, la renta del terreno más malo en cultivo. Todo esto es un hecho indiscutible de observación, pero al cual la economía política pura jamás ha podido digerir.

Para combatir esta renta-del-peor-terreno-en-cultivo, los autores clásicos emplean frágiles artificios. "Si el suelo —dice J. St. Mill—, que no puede producir renta es retirado de cultivo por la obstinación de sus propietarios en exigir una renta... el aumento

del producto que las necesidades de la sociedad demandarían sería obtenido enteramente... no por una extensión del cultivo, sino por una aplicación acrecentada de trabajo y capital sobre la tierra ya cultivada... En consecuencia, aun si fuese exacto que no existe jamás tierra cultivada (sin renta)... sin embargo, sería verdad que siempre hay capital agrícola que no paga renta, porque no rinde nada más arriba de la tasa ordinaria de ganancia..." [14]

¿Y en qué se apoya Mill para afirmar que el rendimiento de ese capital adicional en una "tierra ya cultivada" sería suficiente para cubrir el precio de producción, de tal manera que el arrendatario prefiriera esta solución del arrendamiento del mejor terreno inculto cuando que estaría obligado a pagar la renta que el obstinado propietario le exige? El argumento tendría validez si J. St. Mill se hubiera limitado a decir que el rendimiento del cultivo intensivo constituye otro límite, con aquellos que hemos enumerado —competencia exterior, elasticidad de la demanda—, junto a las rentas que se engendrarían por el cultivo extensivo. Todos los precios de monopolio están limitados por alguna cosa como también lo está la renta del suelo.

Sin embargo, todo monopolio, agrícola o industrial, engendra una doble renta, absoluta y diferencial, y Marx tenía razón, a pesar de que el desafortunado borrador que nos ha dejado traiciona lamentablemente su causa. No se considera que un monopolio deba ajustar su precio sobre el precio de producción o sobre el valor de la empresa menos productiva de la rama. Hay que contar con la elasticidad de la demanda y, eventualmente, con la competencia extranjera, los productos de sustitución, etc.; no hay que contar con la productividad de la empresa menos buena del grupo. Nada excluye que proporcione una renta a la empresa menos productiva. En ese caso, todas las demás empresas del mismo grupo obtendrán necesariamente *tanto* esta renta *como* la renta diferencial que proviene de la productividad diferencial.

Así pues, la renta absoluta existe y ella es, innegablemente, un factor de precio y de intercambio desigual. Si intercalamos una renta absoluta en nuestra gráfica (fig. 2), la curva de la oferta O — O' se desplazará hacia la izquierda, hacia la posición O_1 — O'_1, y cualquiera que sea la curva de la demanda, ella será cortada por esta última en un punto situado más arriba que antes en la escala de los precios (fig. 3).

[14] *The Principles...*, ed. 1867, p. 258.

3. *Renta diferencial, determinando los precios*

Si, en lo que concierne a la renta absoluta, el problema parece resuelto, ¿es la misma renta diferencial, tal como lo creían con seguridad los clásicos, el efecto de los precios en vez de ser la causa? La mejor forma de arreglárselas para responder a esta pregunta sería examinar lo que sucedería si la propiedad del suelo no existiera.

Ricardo, como ya lo hemos visto antes, es categórico sobre este punto. Aun si los propietarios de terrenos renunciaran a su renta, el precio del producto no disminuiría. La renta diferencial subsistiría y sería conservada por los arrendatarios.

El nudo del problema está aquí. El razonamiento de Ricardo es justo, a condición de suponer que el arrendatario del mejor terreno conserva, año con año, un *derecho exclusivo* sobre su lote. Pero entonces no se trata de una abolición de la propiedad del suelo sino de su transmisión a los mismos capitalistas. Y nada excluye el que una persona física o jurídica adquiera los dos atributos, el del capitalista y el del propietario. Por lo demás, el hecho de abolir el título formal de propiedad no cambia en

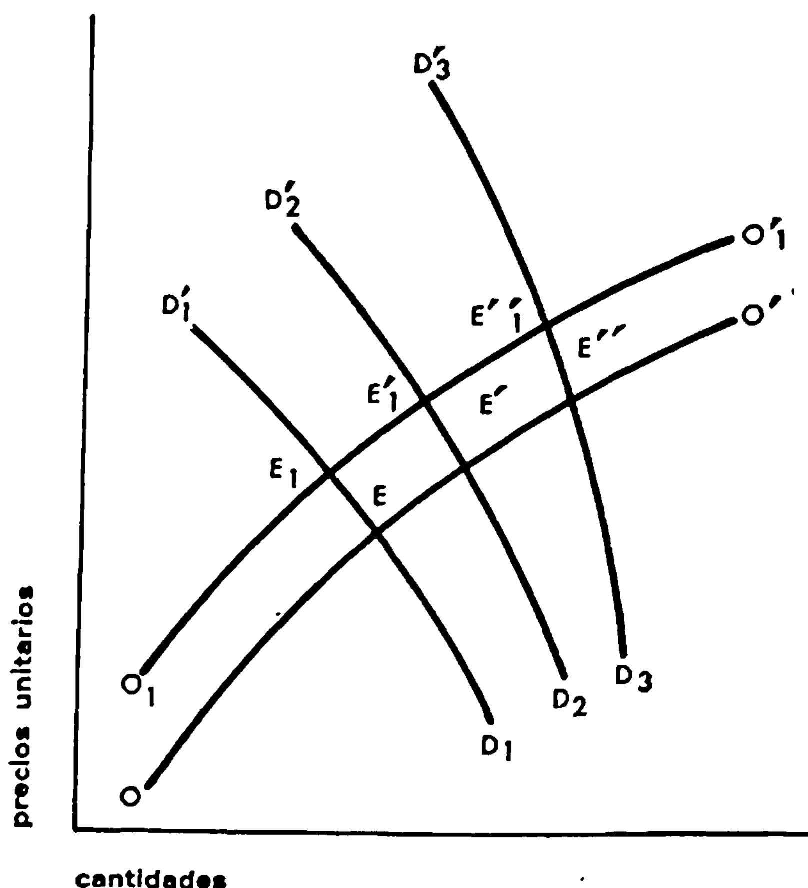


FIGURA 3

nada el asunto si el contenido real de ese derecho subsiste y es ejercido por el mismo arrendatario.

Si por el contrario se pudiera imaginar un sistema en el que nadie tuviera derecho exclusivo sobre la tierra, ni siquiera el de aquel que la hubiera cultivado con anterioridad, suponiendo, por ejemplo, que las tierras fueran reasignadas por sorteo, *entonces el precio mercantil no se ajustaría al precio de producción del terreno más malo, sino sobre el precio promedio de producción.*

Sucede así con la pesca y también con la caza en los países en los que se practica en los terrenos vacantes y sin propietario. Por razones imprevisibles que sólo se basan en el azar, la productividad de los pescadores no siempre es la misma. Nadie puede saber con seguridad y por adelantado cuál es el sitio más apropiado para pescar tal o cual día. Y aun si se llegara a saber quizá no se podría obtener provecho, ya que el mar está a la disposición del primero que llegue y lance sus redes; ningún lazo natural, que pudiera tomarse como una prioridad, se crea entre el equipo del pescador y el elemento natural en el que se mueve, por el contrario de lo que sucede en la agricultura, en la que se crea ineluctiblemente un lazo entre el capital invertido y la base material de la producción.

En esta forma no es necesario que el precio del pescado sostenga la tasa general de ganancia de una menos incierta explotación de la pesca, para que un nuevo capital se invierta en la rama. Desde el momento en que ese precio deja a toda la rama una tasa *media* de ganancia, que rebase por poco que sea la tasa general, afluirán nuevos capitales, ya que cada nuevo empresario puede razonablemente esperar obtener, él también, esa tasa media. Esta competencia impide al precio del pescado elevarse más allá de ese punto y la renta diferencial se vuelve imposible.

Lo mismo ocurre también en la agricultura —a pesar de la fijación del capital a la tierra ya cultivada y las condiciones de prioridad que se crean y que, a primera vista, podrían engendrar una renta—, si la tierra no cultivada y sin propietario se encuentra en cantidad prácticamente ilimitada y su productividad no puede ser conocida con exactitud por adelantado. Tal fue el caso de los Estados Unidos en el siglo XVIII y hasta mediados del XIX; también lo fue el de las colonias africanas con las plantaciones europeas de café, agave, cacao, hule, palmares, etc. Declarando vacantes todas las tierras que no estaban cultivadas o que no habían sido ocupadas individualmente, según la ficción jurídica europea que no reconocía la propiedad colectiva (tribal), las potencias colonialistas pusieron a la disposición de los colonos inmen-

sas extensiones sin otro pago que una tasa mínima y despreciable en relación al capital que debía ser invertido.[15]

A merced de una prospección necesariamente incompleta, de la intuición, de la suerte, cada uno escogía y obtenía una concesión. Pero la extensión de las tierras vacantes, las dificultades de penetración eran tales que no había ninguna razón para suponer que los primeros colonos hubiesen llegado a las tierras más fértiles. Por lo demás, no hacían prospección más que según las posibilidades de acceso. Nuevos caminos de circulación abrían nuevas regiones a la prospección y a la instalación. En esta forma el centésimo o el milésimo concesionario tenía las mismas oportunidades que el primero. En esas condiciones, para que un capitalista invirtiera, por ejemplo, en café, no era necesario que el precio fuera tal que le permitiera a la plantación más mala lograr la tasa general de ganancia; bastaba que el precio fuese el mismo de aquel con el que la plantación media lograba esa misma tasa, ya que el nuevo capitalista tenía iguales oportunidades de encontrar un terreno superior como un terreno inferior a este promedio.

Por otro lado, es esto lo que pasa en la industria. Los rendimientos de las empresas de la misma rama son diferenciales, pero desde el momento en que el factor de la diferenciación no es monopolizable y monopolizado, sino que simplemente está constituido por la calidad de la gestión, de la organización o por esos mil imponderables e imprevistos que forman el éxito de una empresa, entonces no es necesariamente la más joven de las empresas la que logra el menor rendimiento, como lo creen los marginalistas, sino que cada nueva empresa tiene las mismas oportunidades que las demás. Eso hace que cuando, por ejemplo, hay en la bolsa una emisión de acciones de una fábrica de aparatos electrónicos, ningún inversionista va a averiguar cuánto gana la peor de las fábricas electrónicas existente, sino cuál es el rendimiento *medio* de las acciones electrónicas, y en función de ese rendimiento toma su decisión. Se suscribe, pues, a esas acciones, aunque las empresas marginales ya existentes no sólo no logran la ganancia media, sino que pueden soportar pérdidas.

Es claro que, bajo esas condiciones, el precio no puede subir

[15] "Una parte de la inversión efectuada por las empresas en cuestión estaba constituida por cualquier precio pagado por el título de propiedad sobre los recursos naturales apropiados. Como acabamos de decir, ese precio era generalmente muy bajo, a menudo no sobrepasando lo que era necesario para sobornar a los funcionarios y los potentados comprometidos". P. Baran, *The Political Economy of Growth.*

más arriba del precio de producción media, y la renta diferencial queda excluida. Sucede todo lo contrario si la producción en una rama depende de un monopolio cualquiera, patente, licencia, *royalty*, propiedad del suelo, etc.

Podemos concluir, pues, que aun si la competencia de los propietarios de la tierra impidiera la formación de la renta absoluta, el solo hecho de la existencia de la propiedad del suelo, esté o no separada de la del capital, provoca el encarecimiento del producto comparándolo con la situación en la que esta propiedad del suelo no existiera, y en esta forma hace pagar al comprador extranjero, en caso de exportación, un tributo que no corresponde a ningún servicio productivo y que no cuesta nada a la colectividad exportadora, ni en trabajo ni en tiempo.

Por lo demás, una división internacional del trabajo, basada sobre el costo de la producción, en el cual se cuenta la renta, ahí donde ésta existe, no puede corresponder al óptimo mundial que buscan los clásicos y los liberales modernos. Un cambio institucional que aboliera o redujera la renta, volvería caducas a ciertas especializaciones, aun si las condiciones objetivas de producción no hubieran cambiado.

Finalmente este tributo no es ni útil ni necesario para el desarrollo del capitalismo en general. La propiedad del suelo, aunque aflija a la mayoría de los modelos capitalistas reales, no es un elemento constitutivo de todo posible modelo capitalista. Se puede aun decir que la tendencia del capitalismo en general ha sido siempre el restringir la renta del suelo o evitar su creación.[16]

[16] El capitalismo norteamericano empezó a funcionar sin propiedad de la tierra y, como lo hace notar H. Denis, el gobierno era, en 1860, todavía el propietario de más de la mitad de las tierras. (Cf. *ISEA*, núm. 113, mayo de 1961.)

Es esta competencia intempestiva de las tierras ilimitadas y sin dueño del Nuevo Mundo la que preocupaba a Quesnay y le hacía perder la seguridad. En las *Questions intéressantes* ("Riqueza", Art. 1), había demostrado que la renta que aumenta el precio de los productos era doblemente benéfica; en el interior del país porque transforma una parte de los ingresos consumibles en ingresos no-consumibles y aumenta en esta forma el excedente disponible; en el exterior porque aumenta ese excedente en valor absoluto, ya que el extranjero paga más caro lo que nos compra y no sólo los mismos productos naturales, sino también los artículos manufacturados, ya que los precios de estos productos se reducen a precios de subsistencia para los obreros y los empresarios que los fabrican.

Pero en el artículo "Arrèndatarios" y en el artículo "Granos" expresa su inquietud ante la gran producción de "Pennsylvania" y otras "colonias", en las que no existe ni renta ni diezmo, y que amenaza con verterse a vil precio al exterior y destruir los logros de su modelo obligando a que el valor venal social (mundial) del trigo cesara de determinarse por las condiciones normales de la vieja Europa, para ajustarse al precio individual de esos

4. *Las quasi-rentas*

Una especie de renta no-territorial, que es indiscutiblemente un factor de precio, son los *royalties* petroleros. La estructura de los costos en 1963 era la siguiente:

En dólares U.S.A. la tonelada

	Costos de producción	*Royalties*	*Total*
Estados Unidos	18 a 21	—	18 a 21
Venezuela	5.5 a 5.7	6 a 7 —	12 a 12.5
Medio Oriente	2.3 a 2.5	5	± 7.5

Precio de venta del petróleo bruto en el M.O., ± $ 12.50 la tonelada.

En 1959 los cuatro principales países petroleros del Medio Oriente alcanzaron los siguientes *royalties*:

Irán	$ 252 millones
Irak	$ 242
Arabia Saudita	$ 315
Kuwait	$ 345
TOTAL	$ 1 154

Siendo la población:

Irak	6½ millones
Irán	19
Arabia Saudita y	
Kuwait	9½
Total	35

nuevos países. Quesnay sólo puede exorcisar esta monstruosidad invocando los gastos de transporte, la alteración de la calidad durante el trayecto marítimo, etc., etc., pero siente ya que algo se resquebraja bajo sus pies.

Y tenía razón, pues una de las razones que hacen que en Inglaterra y en el continente las rentas se vengan abajo, a partir del tercer cuarto del siglo XIX, fue la competencia de las tierras sin renta de los nuevos países. Malthus también estaba intrigado por este extraño sistema de América, según el cual las tierras que no eran cultivadas por el propietario en un plazo determinado se declaraban cedibles a cualquier otra persona. *An Essay on the Principle of Population,* 7a. ed., Londres, 1872, cap. XIII, p. 253.

los *royalties* han representado más de $ 30 *per capita*. Para Kuwait y Katar esos *royalties* representan alrededor de $ 1 600 *per capita*, lo cual colocaría a esos pequeños países en la primera fila de los países desarrollados si esas sumas se utilizaran en el interior, tanto para el consumo como para la inversión. Pero esas sumas, en su mayor parte, y especialmente en lo que concierne a Arabia Saudita y a Kuwait, no son utilizadas por nadie, ni por el pueblo ni aun por los potentados que las colectan. British Petroleum envía un cheque al rey de Arabia Saudita o al sheik de Kuwait. Ellos envían su cheque a su banco en Londres. Reciben a cambio un trozo de papel llamado "nota de crédito", además de una chequera a su nombre. Con eso comprarán, probablemente, algunos Rolls Royce y algunos fusiles de caza de gran calidad; después van a Londres y alquilan los servicios de un gran hotel durante una o dos semanas; prueban el salmón ahumado de Escocia y las costillas del mejor carnero inglés; se compran algunas joyas, algunos trajes, algunas futezas. Eso es más o menos todo lo que Arabia Saudita y Kuwait reciben como valores reales —si es que todo lo que hemos enumerado antes sea valor real— del amo de los *royalties* petroleros. El total no rebasa algunas centenas de miles de libras por año, mientras que los *royalties* se elevan a centenas de millones. El resto es un juego de escritos. Su saldo acreedor se acumula en los libros de su banquero. Un día dan la orden de comprar acciones. Inmediatamente el banco les envía una nota de cargo por una parte, un certificado de depósito por otra sobre *x* acciones de la sociedad "y" o "z". Nuevamente dos papeles se compensan uno al otro. En seguida el banco les guarda los cupones y les envía una nota de crédito —¡otra más! Y el juego continúa. Y ellos se creen multimillonarios.

Lo que en realidad ha sucedido es que las compañías petroleras han vertido efectivamente miles de millones, pero no a ellos ni a sus países, sino a Inglaterra y a los otros países industrializados —grandes consumidores de petróleo— en donde una parte de esas sumas se encuentra finalmente invertida mediante el juego de las operaciones de la bolsa. Finalmente el precio efectivo que pagan esos países ricos por el petróleo no es $ 12.50 la tonelada, sino $ 7.50 u 8, regresándoles la mayor parte de los $ 5 de *royalties*. Ésta es otra forma de explotación indirecta de los países subdesarrollados, quizá aún más sutil que el intercambio desigual, pero que está fuera del presente estudio.

Sin embargo, y esto es capital, si las compañías extranjeras fueran expulsadas del Medio Oriente y compañías nacionales tomaran sus sitios, el resultado sería aún más desastroso para los

países árabes. Como en ese caso habría que suponer que abolirían los *royalties,* la competencia interarábica haría que el precio del petróleo se ajustara a su precio de producción, o sea, en alrededor de $ 7.50 la tonelada, y los países productores perderían aun esta parte de los *royalties* que les retornan como valores reales, lo cual no cambiaría quizá nada en el caso de Arabia Saudita y Kuwait, pero que constituiría una considerable falta de ganancia para Irak e Irán. Como justamente lo hace notar John Strachey, en ese caso Inglaterra ganaría en "terms of trade", al mismo tiempo que perdería en el capítulo de los ingresos por inversiones extranjeras.[17] Por más paradójico que esto pueda parecer, la presencia de las compañías extranjeras ha inducido a los gobiernos árabes a instaurar una renta que ha impedido al precio del petróleo del Medio Oriente, ya muy bajo (menos que la mitad del precio americano), depreciarse todavía más por el mecanismo del intercambio desigual.[18]

III. IMPUESTOS INDIRECTOS

1. *Los impuestos indirectos como factor*

Tal como lo dijimos en el primer capítulo, los impuestos indirectos cumplen las condiciones de nuestra definición del factor, ya que indudablemente constituyen un derecho establecido sobre un primer reparto del producto económico de la sociedad. No ocurre lo mismo con los impuestos directos, los cuales constituyen un derecho establecido sobre un segundo reparto, una especie de redistribución de ese producto.

Aun se puede decir que los impuestos indirectos constituyen el factor por excelencia de los precios relativos, ya que en el reparto del producto económico de la sociedad lo que distingue al primer reparto del segundo es justamente el hecho de que el primero se hace *indirectamente,* o sea, por los precios relativos, mientras que el segundo se hace *directamente,* por transferencia

[17] John Strachey, *End of Empire,* Londres, 1961, 1a. ed. 1959, p. 160.

[18] Es evidente que los efectos descritos antes, de una arabización de la explotación petrolera, están subordinados a la hipótesis del desencadenamiento de una competencia interarábica, a partir de la salida de los petroleros extranjeros... Por el contrario, si los países árabes interesados llegaran a entenderse, podrían defender los precios remplazando los *royalties* por compensaciones pagaderas de sus propios tesoros, especialmente impuestos a la exportación.

inmediata de un sujeto económico a otro. El mismo calificativo de indirecto sólo se basa en esta distinción, pues no existe ningún otro mecanismo de reparto indirecto que el de los precios. Por el contrario, los impuestos directos pueden, en ciertas circunstancias, influir en el nivel general de los precios, pero de ninguna manera pueden influir en los precios relativos.

Por último, aquí no hay ninguna disputa posible sobre el sentido de la determinación. Los impuestos indirectos son el efecto de un acto voluntario, independiente de las leyes "objetivas" del mercado y aun previo a la acción de esas leyes. Pues no hay que confundir la obligación en la que se encuentra el que impone un impuesto, al tener en cuenta las reacciones previsibles del mercado, con la dependencia de los precios. Esta obligación se refiere al cuidado de fijar una tasa compatible con una situación determinada, para aumentar el rendimiento del impuesto y no provocar perturbaciones perjudiciales a la actividad económica. Pero finalmente, cualquiera que sea esa tasa, buena o mala, bien o mal calculada, demasiado alta o demasiado baja, benéfica o maléfica, no dejará de producir todos sus efectos sobre los precios de equilibrio.

Si, como lo hemos demostrado, el salario se fija por adelantado sobre sus propios datos, y si la tasa de ganancia de la rama, afectada por el impuesto indirecto, debe ajustarse en todos los casos a la tasa de ganancia media, la tasa sólo puede repercutir sobre los precios, salvo la incidencia mínima sobre la ganancia de la rama por la reducción de la tasa general de ganancia que comprende el monto mismo del impuesto. En la hipótesis de una circulación mundial de los capitales, esta incidencia es absolutamente despreciable.

2. *Los efectos de los impuestos a la exportación y a la importación sobre los términos de intercambio y sobre la balanza comercial*

Los clásicos y los neoclásicos parecen no haber tomado en cuenta lo anterior, y hacen depender de la elasticidad de la demanda la repercusión del impuesto sobre el precio. A propósito de esto hemos citado en la Introducción a Ricardo, J. St. Mill, Bastable, Taussig, Sidgwick, Edgeworth y Marshall. Con las diferencias de lenguaje y de matices de concepción, todos esos autores están de acuerdo, generalmente, para decir sustancialmente que, en el dominio del comercio exterior, la incidencia de un impuesto

a la exportación sobre el comprador extranjero es función decreciente de la elasticidad de la demanda exterior y la de un impuesto a la importación sobre el vendedor extranjero es función creciente de la elasticidad de la demanda interior. En otras palabras, mientras más elástica es la demanda exterior para un producto exportado, menos importante será el mejoramiento de la relación del intercambio por efecto de un impuesto a la exportación, y mientras más elástica sea la demanda nacional para un producto importado, más importante será el mejoramiento de la relación del intercambio a consecuencia de un impuesto a la importación.

Esta afirmación sólo puede comprenderse si se identifican o se confunden los términos (netos) del intercambio, "terms of trade" o "net barter terms of trade", con los términos de la balanza comercial, "gross barter terms of trade". Si la demanda exterior para un producto dado es muy elástica, sensiblemente por encima de la unidad, el volumen de las exportaciones del país productor puede bajar considerablemente a consecuencia de un impuesto a la exportación que encareciera el producto en cuestión. Esto puede tener consecuencias molestas sobre la balanza comercial de ese país y sobre su equilibrio económico, *pero sus términos de intercambio mejorarán en proporción al impuesto.* Ya que no se entiende cómo se podría impedir al precio de un producto subir en proporción al impuesto, si no es a corto plazo.

La única excepción que existe es el caso de los rendimientos decrecientes. En ese caso, si la demanda exterior es muy elástica, la incidencia del impuesto se compartirá según la pendiente de las dos curvas, la de los rendimientos y la de la demanda, entre un aumento del precio pagado por el comprador y una disminución del costo de producción del producto. Entonces, los términos mercantiles del intercambio mejorarán menos que en proporción del impuesto, *pero los términos factoriales, simples y dobles, mejorarán en estricta proporción al impuesto,* ya que la parte del impuesto que el comprador extranjero no pagará será ganada por la economía nacional bajo la forma de disminución del costo puro

Conociéndose la curva de la demanda $D — D'$ (fig. 4), el precio de equilibrio sin impuestos es E. Si se aplica una tasa AA', la curva de la oferta OO' se desplazará a $OT — OT'$, paralela a $O — O'$, ya que el impuesto es el mismo para todas las cantidades ($E'Z = AA'$). El precio de equilibrio con impuesto es E'. Permaneciendo las demás cosas iguales y el precio de la mercancía contra la que se hace el intercambio permaneciendo supues-

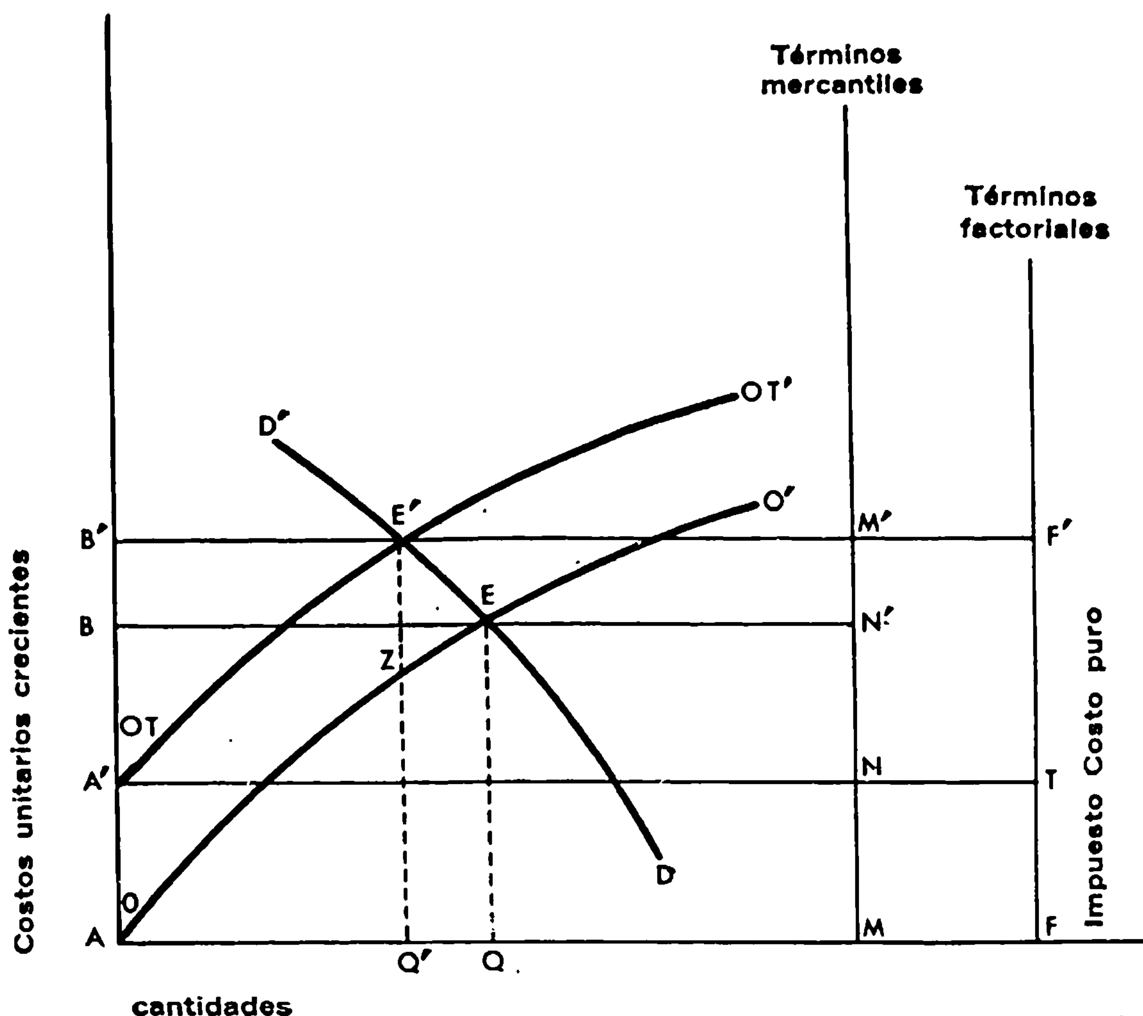


FIGURA 4

tamente sin cambio, los términos mercantiles se han mejorado en $N'M'$, o sea, en proporción menor al impuesto, ya que $N'M' < AA'$, pero los términos factoriales simples o dobles han mejorado proporcionalmente al impuesto ya que $FT = AA'$. La parte de impuesto $FT \doteq N'M'$, que el comprador no paga, la gana el país vendedor bajo la forma de una disminución del costo unitario, porque el costo, que era AB para una cantidad Q, se ha convertido en $A'B'$ para una cantidad Q'.

Pero:

$$AB = AA' + A'B$$

y

$$A'B' = A'B + BB'$$

por tanto:

$$AB - A'B' = AA' + A'B - (A'B + BB')$$

o:

$$AB - A'B' = AA' - BB'$$

o:

$$AB - A'B' = FT - N'M'$$

y por lo tanto

Disminución del costo unitario = impuesto menos aumento del precio de equilibrio.

Revisando la literatura económica a este respecto, a menudo se tiene la impresión de que fácilmente se olvida que los términos de intercambio no tienen nada que ver con las cantidades exportadas o importadas, sino únicamente con los precios unitarios. Muy a menudo los economistas creen razonar en términos de intercambio y de ingreso nacional, cuando que, en realidad, razonan en términos de balanza comercial.[19]

Por el contrario, el impuesto de la importación, cualquiera que sea la elasticidad de la demanda interior para el producto importado, en ningún caso puede influir en los términos de intercambio, ni mercantiles ni factoriales, pero puede mejorar la balanza comercial, más o menos, según la elasticidad de la demanda. Salvo, una vez más, el caso de los costos crecientes entre el vendedor extranjero; en ese caso, la mejoría de la balanza comercial por la disminución de la cantidad importada conducirá a una disminución del costo y del precio de equilibrio y mejorará los términos mercantiles y los términos factoriales simples, pero no los términos factoriales dobles. Sin embargo, en el caso de los costos crecientes hay en la práctica una diferencia considerable entre un impuesto a la exportación y un impuesto a la importación. La primera actúa sobre la demanda global y la reducción de ésta produce todos sus efectos sobre los costos —debemos suponer que el o los países que aplican el impuesto son los únicos o los principales exportadores, sin que por esto el impuesto se vuelva impracticable—, mientras que el segundo sólo actúa sobre una pequeña parte de la demanda, la del país importador que aplica el impuesto y, a menos de suponer que este país sea el principal consumidor del producto tasado, la disminución de esta demanda tendrá a menudo una incidencia despreciable sobre la curva de los costos de producción. La diferencia proviene del hecho de que, a menu-

[19] Hemos citado en la Introducción un razonamiento parecido debido a Guy de Lacharrière que es típico en su género.

do, se es productor único o casi único pero muy raramente consumidor único o casi único de un producto.

Resumiendo:

a] *Costos constantes—demanda inelástica*

El impuesto a la exportación recae enteramente sobre el consumidor extranjero y mejora todos los términos de intercambio mercantiles y factoriales.

Mejora la balanza comercial.

El impuesto a la importación no influye en los términos del intercambio ni en la balanza comercial.

b] *Costos constantes—demanda elástica*

Impuesto a la exportación: misma mejoría de los términos de intercambio de la que se ha hablado. Tendencia a un deterioro de la balanza comercial en razón directa al grado de la elasticidad de la demanda.

Impuesto a la importación: en ninguna forma influye en los términos de intercambio. Tiende a mejorar la balanza comercial en razón directa al grado de la elasticidad.

c] *Costos crecientes—demanda inelástica*

Impuesto a la exportación: igual mejoría que en (a) de los términos de intercambio.

Mejoría de la balanza comercial.

Impuesto a la importación: ninguna influencia sobre los términos de intercambio ni sobre la balanza comercial.

d] *Costos crecientes—demanda elástica.*

Impuesto a la exportación: mejoría parcial de los términos mercantiles; mejoría total (de competencia del impuesto) de los términos factoriales simples y dobles.

Tendencia al deterioro de la balanza comercial en razón directa al grado de elasticidad.

Impuesto a la importación: Si el consumo del país tiene un peso específico significativo en el consumo mundial, sus términos mercantiles y factoriales simples mejoran. No hay influencia sobre los términos factoriales dobles.

Tendencia a la mejoría de la balanza comercial en razón directa al grado de la elasticidad.

En suma, si los costos son decrecientes y la demanda es elástica —si la demanda es inelástica los efectos son los mismos cualesquiera que sean los costos, ya que la elasticidad de la demanda constituye justamente la condición de funcionamiento de la no-proporcionalidad de los costos—, mientras el impuesto de exportación mejora los términos mercantiles del intercambio más que proporcionalmente al impuesto, y los términos factoriales simples

y dobles proporcionalmente al impuesto. Éste tiende a deteriorar la balanza comercial en razón directa a la elasticidad de la demanda. El impuesto a la importación, con la misma reserva que en (d) —peso específico significativo del consumo del país considerado—, tenderá a deteriorar los términos mercantiles y los términos factoriales simples, pero no los términos factoriales dobles; tenderá a mejorar la balanza comercial.

3. *Los impuestos a la exportación: medio de defensa de los países débilmente desarrollados*

De lo anterior resulta que el impuesto a la exportación puede ser un instrumento muy útil, especialmente entre las manos de los países subdesarrollados con objeto de reparar sus términos de intercambio, afectados por la desigualdad del cambio proveniente de los bajos salarios. No pudiendo lograr el alza de salarios ni en forma general en el país, ni selectivamente en los sectores de exportación, el único medio que les queda a esos países para impedir que el excedente de la plusvalía se vierta al exterior por intermedio del intercambio desigual, es compensar la desigualdad de la tasa de la plusvalía por un impuesto a la exportación. El impuesto aumenta el contravalor monetario de la mercancía sin aumentar ni los costos reales sociales de su producción, ni la ganancia del capitalista productor.

Este último punto es importante ya que, sin cambio estructural del sistema competitivo interior, una elevación artificial del precio de venta debido a acuerdos internacionales, tal como el que se ha experimentado, especialmente en lo que respecta al café y al cacao, comprende una sobreganancia de las empresas productoras y, por lo tanto, un aflujo de capitales en la rama y una sobreproducción, los cuales hacen saltar rápidamente los niveles de precios eventualmente fijados por las conferencias. La fijación de las cuotas de exportación no se muestran menos vanas en la práctica.

En primer lugar esas cuotas, necesariamente basadas sobre la extrapolación de las exportaciones precedentes, son muy grandes y muy difíciles de negociar. Siendo muy diferencial el desarrollo de la producción de cada país exportador, es prácticamente imposible encontrar años de referencia que satisfagan a todo mundo. Los criterios generales, que se determinan al principio de las conferencias, son rápidamente abatidos por los criterios selectivos que se obligan a adoptar en mayor número a medida que la

conferencia se prolonga, con objeto de acabar con las objeciones de ciertos negociantes particularmente tenaces.

Según que se trate de un gran productor cuya exportación pese en forma significativa sobre el mercado mundial o de un pequeño productor cuya exportación sea más o menos marginal, las posiciones no son las mismas. Los pequeños tienen tendencia a dejar que hablen los grandes. Es raro llegar a un acuerdo de esa naturaleza sin que ocurran algunas defecciones, las cuales, por muy insignificantes que sean, constituyen un ejemplo pernicioso y un germen de disensión para el futuro. Finalmente, una vez que el acuerdo se ha concertado, muchos de los firmantes tienen la sensación de haber sido perjudicados y esperan ya la siguiente revisión. Como esos acuerdos y esas revisiones se hacen sobre la base del potencial existente de producción, cada uno de esos países tiene interés en dejar aumentar ese potencial a pesar de todas las restricciones recomendadas o impuestas por el acuerdo.

La misma aplicación de esos acuerdos implica un procedimiento complicado y molesto, tanto para los países productores como para los países consumidores, que singularmente contraría los principios de la libre empresa que, por lo demás, se mantienen en vigor. En la misma medida en la que esos acuerdos se comprueben algo eficaces, es decir, cuando son seguidos por una cierta alza de los precios, la presión de una sobreproducción, que nada puede detener, se vuelve irresistible.

Todas las calidades del producto no son influidas en el mismo grado por una estabilización eventual del mercado. Un alza general de los precios, debido a una penuria artificial provocada por las cuotas y según la estructura de la demanda, beneficiará, sobre todo, a los productores de ciertas calidades que a los de algunas otras.

A cada mejoría momentánea de la demanda, las demandas de exportación fuera de cuota afluyen al organismo directivo. Las exportaciones fraudulentas se multiplican. También el tráfico de los falsos certificados de origen. Un país que por error o por habilidad de sus negociantes ha obtenido una cuota demasiado generosa, a menudo se encuentra en imposibilidad de cumplirla. Normalmente debiera perder este excedente en la siguiente revisión. Pero otro país tiene una producción que sobrepasa su cuota porque no ha querido ni ha podido restringir su producción. Normalmente debiera destruir este excedente, lo que lo incitaría a tomar medidas más eficaces para limitar la cantidad de lo que produce. Pero entonces el primer país, que tiene una cuota disponible y no un producto a vender, vende sus certifica-

dos de origen al otro que tiene productos pero no tiene cuota. Si los dos países son vecinos y su producción se vierte por el mismo puerto, esta operación semiclandestina, llevada a cabo con la complacencia más o menos tácita de las autoridades locales, se facilita considerablemente. Finalmente, en vez de adaptar la producción a las cuotas, se adaptan automáticamente y en una forma confesada o inconfesada las cuotas a la producción, lo que termina por quitar todo sentido al sistema.

Por el contrario, imaginemos el establecimiento de un impuesto mundial a la exportación, una especie de sisa internacional, expresada en porcentaje sobre la tarifa del momento, percibida por un organismo internacional, instalando sus correspondientes en todos los puertos de exportación y de los cuales el producto sería restituido al país exportador bajo la forma, por ejemplo, de un fondo para el desarrollo, con la única exclusión del retorno directo o indirecto a la rama exportadora. Todos los inconvenientes de los acuerdos directos sobre el alza de los precios o de las cuotas, enumerados antes, quedan eliminados. El alza de los precios se obtendrá automáticamente, sin obstáculo y sin contrariar los mecanismos de la libre competencia que rigen al comercio internacional. La producción y el consumo se igualarán en el nuevo punto de equilibrio condicionado por una eventual elasticidad de la demanda. El impuesto no modifica el *statu quo* relativo de los países productores y todas las fricciones se eliminan de esta manera. El fraude es mucho más difícil. Resta el riesgo de un retorno parcial o total del impuesto a los productores, eventualmente por una disminución de impuestos a la exportación, ya existentes en los países productores. Además de que ese procedimiento será prohibido por el acuerdo, ese riesgo será prácticamente inexistente, si el procedimiento de restitución que se adoptará es tal como para excluir todo paso por el presupuesto del Estado, especialmente si prescribe la creación de un fondo especial, independiente a ese presupuesto. Como en los países subdesarrollados los ingresos aduaneros constituyen la parte más importante del presupuesto, una vez instaurados es muy difícil abolirlos, sobre todo si el único motivo para esta abolición es la intención de cometer fraude sobre un acuerdo internacional cuyos efectos benéficos se harán sentir sin tardanza, bajo la forma de activos sobre el fondo especial de desarrollo que será instituido. Tampoco olvidemos que las sanciones que, en otro acuerdo, se limitan a la exclusión, que el país infractor desea a menudo,

aquí pueden tener un alcance mucho más grande ya que el organismo internacional, encargado de la percepción del impuesto, será en todo momento acreedor del país recalcitrante.

En fin, con este sistema se tendrá mucho menos necesidad que con el de las cuotas, o el del alza contractual de los precios, de la cooperación de los países consumidores. Desde el punto de vista de la ética de las relaciones internacionales, se trataría de una medida de legítima defensa que los países pobres podrían tomar sin complejos, para asegurarse una justa restitución parcial de las pérdidas provenientes de sus términos de intercambio.

6
LOS COSTOS COMPARATIVOS

I. LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

1. *Generalidades*

En la intención de sus autores y en su formulación, el alcance del teorema de los costos comparativos es doble: *a*] Sobre el plano de la formación del valor internacional invierte el sentido de la determinación, de manera que no sean ya las cantidades y las remuneraciones relativas de los factores las que determinen los precios de equilibrio, sino las elasticidades recíprocas de la demanda y por lo tanto, los precios de mercado los que determinen las remuneraciones de los factores.[1] *b*] Sobre el plano de la división internacional del trabajo asegura un óptimo *relativo*, especializándose cada país en las ramas en las que posee una ventaja comparativa.[2]

Impugnando la hipótesis clásica fundamental de la no-compe-

[1] Como hemos tenido ya ocasión de decirlo, para Ricardo y los primeros clásicos los precios no determinan las remuneraciones de todos los factores en general, sino únicamente la del capital, considerándose como inmutable el salario, siempre y en donde quiera. Sólo a partir de J. St. Mill es cuando se empieza a considerar algunas veces explícitamente, la mayoría de ellas implícitamente, que todos los ingresos nacionales estaban influidos por los precios practicados en los cambios exteriores. Algunos autores posteriores, como por ejemplo Nicholson y Taussig, llegan a "olvidar" la ganancia para no hablar más que de salarios. Fue con intención de mitigar esta impresión por lo que Heckscher y Ohlin concibieron su bien conocida tesis respecto a los efectos del comercio exterior sobre la distribución interior de los ingresos, según la cual la apertura del comercio lleva consigo un alza de la remuneración del factor más abundante y una baja del precio del factor más escaso. (Cf. Eli F. Heckscher, *The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income,* en *Ekonomisk Tidskrift,* vol. 21, 1919, pp. 497-512, y Bertil Ohlin, *Inter-Regional and International Trade,* Cambridge, 1933.)

[2] Como lo hemos señalado en la Introducción, el óptimo absoluto se obtendría no por la localización de las producciones sino por la transferencia de los factores, comprendiendo entre ellos la transferencia de las poblaciones. A este respecto la nota de Ohlin es inteligente: "La movilidad de las mercancias compensa en cierta medida la falta de movilidad interregional de los factores". (*Op. cit.,* p. 42.)

tencia del factor capital, hemos recusado, en los capítulos precedentes, la formación del valor internacional según los "costos comparativos". Ahora nos resta examinar la optimización pretendida sobre el plano de la división internacional del trabajo.

Abordando este tema, se impone una primera observación: Una optimización de la producción en el plano mundial no puede concebirse más que bien como una economía de trabajo humano para un resultado económico determinado, o bien como la obtención de un resultado económico superior con la misma suma de trabajo humano, se trate de trabajo directo (trabajo actual) o de trabajo indirecto, empleado para producir los medios de producción (trabajo pasado).

Ahora bien, en el sistema de la economía mercantil, no son las cantidades de los factores empleados en la producción los que son el determinante *inmediato* de la especialización, sino sus costos monetarios. En consecuencia la optimización por la acción de los costos comparativos sólo puede tener sentido, en el plano mundial, si entre los costos monetarios y los costos reales, es decir, entre las remuneraciones de los factores y sus cantidades, hay una correspondencia tal que una comparación hecha según los precios de producción de las empresas capitalistas, agente *inmediato* de la especialización, da en *todos* los casos los mismos resultados que una comparación hecha según los costos sociales de los países interesados.[3]

Los clásicos parecen creer en esta correspondencia. Veremos en los párrafos siguientes que sólo es posible admitirla bajo ciertas condiciones tan restrictivas, que la optimización reivindicada pierde todo su significado práctico.

Pero surge en este punto una pregunta previa: ¿Estamos autorizados en todo caso a utilizar los costos monetarios o los precios de producción cuando hablamos de costos comparativos ricardianos? Según algunos autores esto no es posible. Es por eso por lo que, antes de estudiar las condiciones a las que nos referimos anteriormente, creemos nuestro deber escombrar el terreno, examinando un argumento que ha causado un gran escándalo entre los adversarios de los costos comparativos y que no es, a nuestro criterio, más que una vana querella que proviene de una singular incomprensión del lenguaje de Ricardo.

[3] Volveremos más adelante sobre el costo social de las exportaciones y tendremos la ocasión de definir esta noción.

2. *Los términos de la comparación*

Habiendo tenido Ricardo la desventura de construir su ejemplo en términos de horas de trabajo, sus detractores le han juzgado malamente. En esta forma Ohlin cree que los economistas clásicos "han vuelto sobre sus pasos" y han preferido, al tratar el comercio internacional, razonar sobre la base del valor-trabajo simple no-transformado. Angell casi formula el mismo reproche pero considera que el problema se resuelve sobre la base misma de la teoría del valor-trabajo, ya que, si los precios están determinados por los costos en trabajo, una comparación de unos da los mismos resultados que la comparación de los otros. (En lo cual se equivoca doblemente, pues es tan falso decir que los costos en trabajo constituyen un elemento indispensable de la teoría de los costos comparativos, como creer que, según Ricardo, la comparación según *estos* costos da los mismos resultados que la comparación según los precios.) Samuelson declara también que la ley de los costos comparativos es un teorema derivado del trueque, el cual no necesariamente se aplica a una economía monetaria.[4] Por último, como tuvimos ocasión de señalarlo en la Introducción, Maurice Byé reprocha igualmente a la teoría de los costos comparativos el ser inseparable de la noción del trueque.

Este grave malentendido en torno a los costos comparativos es todavía más curioso cuanto que, desde su iniciación, esta teoría estuvo íntimamente ligada con el debate sobre los problemas monetarios de la época. Fue en el *High Price of Bullion* (1809), donde Ricardo la expuso por primera vez escribiendo que la distribución de la moneda en los diferentes países estabilizará los precios en una relación tal que los cambios se harán según los costos comparativos y *como si la moneda no existiera.* A continuación, en el capítulo VII de sus *Principles,* considera los dos casos posibles: *a*] Moneda metálica o convertible. Las especializaciones según los costos comparativos se operarán por los movimientos de la moneda y las subsecuentes modificaciones de los precios según la teoría cuantitativa; *b*] Moneda fiduciaria e inconvertible. Se obtendrá el mismo efecto por la modificación de las cotizaciones de cambio.

Es cierto que Ricardo trata estos problemas en una forma un poco sintética y quizá hasta ligeramente inconexa, pero se pueden fácilmente ilustrar los dos casos en esta forma:

[4] Cf. *Disparity in Postwar Exchange Rates,* en *Foreign Economic Policy for the U.S.,* 1948, p. 407.

Supongamos que las cifras de su ejemplo 80,90 expresan escudos en Portugal, y 120,000 chelines en Inglaterra, y que antes de la apertura del comercio un escudo igualaba a dos chelines. Supongamos, además, que el precio en el que se equilibran las demandas respectivas sea un vino = un paño, tasa intermedia entre las relaciones de los costos portugueses, un vino = 8/9 paño, y la relación de los costos ingleses, un vino = 12/10 paño.

Es evidente que a pesar de los costos comparativos, a 1 esc. = 2 ch., Portugal no puede vender nada a Inglaterra, mientras que Inglaterra puede venderle todo a Portugal. Tanto el vino como el paño, comprados en Inglaterra respectivamente a 120 y a 100 chelines, logran en Portugal 80 escudos, o sea, 160 chelines, y 90 escudos, o sean, 180 chelines respectivamente. El vino produce 33⅓% y el paño 80%. Los ingleses empezarán, pues, a vender paño a Portugal sin comprarle nada. La balanza de Portugal se vuelve negativa y el mecanismo monetario entra en juego.

1] *Moneda metálica o convertible.* Las letras de cambio sobre Lisboa se depreciarán en Londres y, no existiendo contrapartida, muy pronto su cotización caerá al nivel del límite inferior de los gastos de transporte de la moneda (*gold-points*) y entonces el único medio para determinarlas será o bien enviar escudos en piezas a Londres, fundirlos y hacerlos estampar en la Casa de Moneda en guineas, o bien expedir lingotes de oro y cambiarlos por billetes del Banco de Inglaterra. En ambos casos la cantidad de la moneda en circulación (los ingresos, diría Aftalion) disminuirá en Portugal y se acrecentará en Inglaterra. Los precios bajarán en Portugal, subirán en Inglaterra.

Si la baja y el alza respectiva alcanzan 14 2/7%, entonces el vino tendrá el mismo precio tanto en Portugal como en Inglaterra, o sea, 68 4/7 esc. = 137 1/7 ch. Esto constituye así un primer límite. Más allá, el vino portugués empieza a interesar en Inglaterra y los importadores ingleses de vino comprarán una parte de las letras de cambio sobre Lisboa. Pero en la vecindad de este límite el paño inglés continúa siendo mucho más interesante para Portugal de lo que es el vino portugués para Inglaterra. En efecto, supongamos que los precios suben y bajan respectivamente en Inglaterra y en Portugal en un 15%. Los precios serán:

Vino	En Inglaterra		138 chelines =	69 escudos
	En Portugal	68 escudos =	136 chelines	
		Diferencia	2	„

Paño	En Portugal	76½ escudos =	153 chelines
	En Inglaterra	115 chelines =	57½ escudos
	Diferencia		38 ,,

El vino portugués es, pues, demasiado caro en Inglaterra en relación al buen precio del paño inglés en Portugal. Las exportaciones del paño inglés continúan sobrepasando las importaciones de vino portugués, un excedente de letras de cambio sobre Lisboa continúa atestando el mercado de Londres y el flujo de moneda metálica o de oro en lingotes de Portugal hacia Inglaterra continúa haciendo bajar los precios en el primer país, y haciéndolos subir en el segundo.

Si esta baja y alza alcanza 28 4/7%, entonces los precios del paño se igualan en Portugal y en Inglaterra, respectivamente 64 2/7 esc. y 128 4/7 ch. Este porcentaje constituye, pues, el segundo límite. Más allá, se vuelve interesante exportar paño de Portugal hacia Inglaterra más que de Inglaterra hacia Portugal.

Entre esos dos límites, 14 2/7% y 28 4/7%, existe un porcentaje de equilibrio que está determinado por las elasticidades recíprocas de la demanda. Como hemos supuesto que esas elasticidades son tales que un vino = un paño, el porcentaje es de 23 1/3%. Con este porcentaje (de baja y alza respectivamente en Portugal e Inglaterra)

$$\text{Un vino} = 61\,\frac{7}{13}\ \text{esc.} = \text{un paño} = 123\,\frac{1}{13}\ \text{ch.}$$

2] *Cambios fluctuantes.* Si el envío de escudos en piezas fuera de las fronteras de Portugal es prohibido y excluido, o si la moneda en Portugal no es ni metálica ni convertible, entonces, en las condiciones supuestas, las letras de cambio sobre Lisboa continuarán siendo depreciadas en Londres más allá de los *"gold-points"*. Los precios nominales permanecen estables en Portugal e Inglaterra, pero los escudos bajan cada vez más respecto al chelín. A 1 esc. = 1 1/2 ch., las letras de cambio sobre Lisboa que circulan en Londres empiezan a encontrar comprador. Esa cotización constituye el primer límite. Pues más abajo de esta cotización, comprando una letra de cambio de 80 escudos sobre Lisboa por un poco menos de 120 chelines, se puede, con esa letra de cambio, comprar un vino en Portugal y revenderlo en Inglaterra a 120 chelines.

Sin embargo, en la vecindad de esta paridad hay más demanda

en Portugal por el paño inglés, que no cuesta ahora más que un poco más de 66 2/3 escudos, contra 90 escudos, costo de la producción de bodega, de la que hay en Inglaterra por el vino portugués que cuesta un poco menos de 120 chelines, contra 120 chelines, costo de la producción local. Las letras de cambio sobre Lisboa continúan, pues, depreciándose. Sin embargo, no pueden bajar más allá de 1 esc. = $1\frac{1}{9}$ ch., porque más abajo de esta paridad el paño inglés cuesta más caro en Portugal que el precio local de producción, que es siempre de 90 escudos, y las letras de cambio sobre Lisboa desaparecen del mercado de Londres. Por el contrario, a esa cotización, el vino portugués cuesta barato en Londres, ya que llega a 80 esc. $\times 1\frac{1}{9} = 88\frac{8}{9}$ ch., contra 120 ch., precio local de producción. En esta forma habrá en Lisboa oferta de letras de cambio sobre Londres sin comprador.

En consecuencia, la cotización de los escudos, que se ha supuesto de 2 chelines antes de la iniciación del comercio, varía libremente, después de la apertura del comercio, entre 1 esc. = 1'1/2 ch., y 1 esc. = 1 1/9 ch., correspondiendo estos límites a un vino = 8/9 paño y un vino = 12/10 paño. (Existe la misma relación entre 8/9 y 12/10 que entre $\frac{1}{1\ 1/2}$ y $\frac{1}{1\ 1/9}$.)

Como hemos supuesto que las elasticidades recíprocas de la demanda son tales que un vino = un paño, la tasa de cambio se equilibrará finalmente en 1 esc. = 1 1/4 ch., sin modificación de los precios nominales. A esta cotización, el paño inglés comprado en Londres a 100 chelines, vuelve a Portugal a 80 escudos, lo que elimina la industria del paño en Portugal, que sólo puede vender a 90 escudos y hace que en Portugal, 1 paño = 1 vino = 80 escudos. A esta cotización también el vino portugués cuesta en Londres 100 chelines, lo que elimina la industria inglesa del vino que sólo puede vender a 120 ch., y hace que también en Inglaterra 1 paño = 1 vino = 100 ch. E Inglaterra cambia su paño contra el vino portugués a la tasa determinada por la ley de los costos comparativos *como si la moneda no existiera.* No sólo la validez del teorema de Ricardo no es afectada por la introducción de los precios y de la economía monetaria, sino que, por el contrario, aparece que el mismo mecanismo de su funcionamiento es el de los precios y el de la demanda.

Para abreviar la discusión ociosa en torno de los costos en trabajo, y para demostrar cabalmente que lo que importa para

el estudio de los costos comparativos son las relaciones de los costos y no su estructura, muchos partidarios de la teoría han intentado emplear denominadores comunes neutros. En esta forma Senior y Cairnes han propuesto un agregado indeterminado de trabajo y de abstinencia, al que Cairnes ha llamado "sacrificio". Mangoldt había empleado un patrón de un tercer artículo producido *en ambos países,* pero esta última condición era sobreabundante, en ningún caso lográndose la comparación entre los costos del mismo artículo en uno y otro país, sino entre los costos de dos o más artículos en el mismo país.[5] Muy atinadamente, A. Marshall utilizó para cada país una medida independiente, especialmente el costo de un tercer artículo cualquiera producido en el país y únicamente característico de ese país, y redujo el costo de cada una de las mercancías, haciendo el objeto del arbitraje de los costos comparativos, en "fardos" de este artículo imaginario, lo que representa según Letiche una cantidad dada de servicios productivos.[6] La tesis de Marshall significa que no tenemos de ninguna manera necesidad de una medida común para los dos, o para todos los países que participan en el intercambio. Podemos utilizar una medida diferente para cada uno de estos países, y esto será muy conveniente ya que no comparamos valores absolutos, sino valores relativos, y la variación de la medida misma no influye en la relación de las magnitudes medidas por ella. Bastable y Edgeworth han sustituido las "horas de trabajo" por las "unidades de fuerza productivas" u otras expresiones similares que intentan significar cualquier combinación de factores. Por último Jean Weiller ha planteado, quizá, el problema en la forma más correcta al escribir: "Basta que se pueda convertir en una medida común del costo físico de producción, cantidad de trabajo o unidad de fuerzas productivas, poco importa, siempre y cuando ella sea idéntica *en el interior de un mismo país*".[7]

Podemos, pues, concluir que en el espíritu de la ley de los costos comparativos la "hora de trabajo" sólo es una simple unidad de cuenta, de manera que los datos del teorema sólo para Portugal significan, por razones que no interesan al comercio internacional, un vino = 8/9 paño, mientras que en Inglaterra un vino = 12/10 paño. Sólo tiene importancia la relación de los costos aparentes en uno y otro de los dos países.

[5] J. C. E. von Mangoldt, *Grundriss der Volkswirtschaftslehre,* 1863.

[6] John M. Letiche, *Balance of Payments and Economic Growth,* Harpers & Bros. Publishers, Nueva York, 1959, p. 70.

[7] Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale,* París, 1946-1950, vol. I, p. 65.

No podía ser en otra forma ya que el mismo autor admite que, en el régimen capitalista, las mercancías no se cambian según su valor-trabajo, sino según los precios (de equilibrio), los cuales difieren del valor-trabajo, siguiendo la proporción de capital comprometido en cada rama. A esos precios de equilibrio Marx los llamó más tarde precios de producción, estudiando de una manera sistemática y profunda el problema fundamental de la transformación de los valores. Lo que le ha permitido hacerlo es la noción de la plusvalía y la igualdad de la suma de los precios a la suma de los valores a la que ella conduce. Esos elementos faltaban a Ricardo y es lo que le impedía elaborar la teoría de la transformación. Pero eso no le impedía en ninguna forma ver y admitir el principio de esta transformación y llegar a conclusiones justas en todos los casos particulares que tuvo que examinar.

3. *La hipótesis de la igualdad de las composiciones orgánicas del capital*

Examinemos ahora el alcance del teorema sobre el plano de la división internacional del trabajo. Tal como lo hemos visto en el primer párrafo de esta sección, para que la optimización reivindicada por los clásicos pueda actuar, es necesario que no haya divergencia entre la relación de los precios de equilibrio de las diferentes mercancías y el de sus costos sociales reales.[8]

Una primera circunstancia que puede conducir a semejante divergencia la constituyen las variaciones eventuales del nivel general de los salarios. Ricardo mismo acepta que una modificación de ese nivel en un país comprende una modificación inversa del precio en las ramas de una relación capital-trabajo superior a la media social, una modificación del mismo signo en las ramas de una relación capital-trabajo inferior a la media, y ningún cambio en las ramas de una relación capital-trabajo igual a la media.[9]

Ahora bien, para que el indicador de los costos comparativos pueda reflejar las condiciones objetivas de la producción, hace falta que las variaciones de los salarios de naturaleza institucional, a consecuencia de una lucha sindical, circunstancias políticas, etc., tengan un efecto neutro sobre los precios de equilibrio. Como

[8] Cf. nota 3, p. 271, *supra*.

[9] Cf. las secciones 4 y 5 del primer capítulo de los *Principles of Political Economy and Taxation*. Marx ha repetido y profundizado ese teorema en *Misère de la Philosophie, Histoire des doctrines* y en los libros 2 y 3 de *El capital*.

eso no es posible más que en los casos en los que todas las ramas, en el interior de cada país tomado separadamente, posean la misma relación capital-trabajo o, según la terminología marxista, la misma composición orgánica del capital, se infiere que la optimización de que se trata depende de esta hipótesis particularmente fuerte. Sin esto, las variaciones de los salarios en uno y otro de los países que participan del intercambio pueden desplazar la ventaja comparativa de una a otra de las ramas consideradas, sin ningún cambio en las condiciones objetivas de producción, lo cual transformaría la optimización por especializaciones dictadas por los "costos comparativos" en un completo contrasentido.

Retomemos el ejemplo de Ricardo: Portugal emplea 80 horas de trabajo para producir una unidad de vino y 90 para una unidad de paño; Inglaterra 120 y 100 respectivamente. A pesar de la ventaja de Portugal en los dos artículos, este país se especializará en el vino e Inglaterra se especializará en el paño. El conjunto Portugal-Inglaterra gana con ello.

Si, según lo que hemos dicho en el párrafo precedente, en vez de horas de trabajo consideramos que esas cifras 80 — 90 y 120 — 100 expresan los precios de producción del vino y del paño, respectivamente en Portugal e Inglaterra; si, por otra parte, suponemos que el capital total comprometido en el paño es 4 veces superior al comprometido en el vino, en los dos países; y si, en suma, para simplificar prescindimos del capital constante consumido, tenemos, para llegar a las cifras de Ricardo, el siguiente cuadro de transformación:

Salarios iguales. Tasa de plusvalía 100%

País	*p/si*	*K*	*v*	*p*	*V* $v+p$	*g'* $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	*g* $g'K$	*L* $v+g$
Portugal	Vino	100	63	63	126	17%	17	**80**
	Paño	400	22	22	44		68	**90**
		500	85	85	170		85	**170**
Inglaterra	Vino	100	98	98	196	22%	22	**120**
	Paño	400	12	12	24		88	**100**
		500	110	110	220		110	**220**

Siendo inferior 80/90 a 120/100, Portugal se especializa en vino y siendo inferior 100/120 a 90/80, Inglaterra se especializa en

paño.[10] Bajo el punto de vista de conjunto, los resultados son los siguientes:

Antes de la especialización:

		Vino	Paño	Totales
PORTUGAL	horas de trabajo	126	44	170
INGLATERRA	" " "	196	24	220
El conjunto PORTUGAL-INGLATERRA con 1000 K gastaba				390 horas de trabajo vivo.

Después de la especialización:

	Vino	Paño	Totales
POTUGAL	2 × 126	—	252
INGLATERRA	—	2 × 24	48
El conjunto PORTUGAL-INGLATERRA con 1000 K gasta			300 horas de trabajo vivo,

para obtener el mismo resultado global.

Hay una economía de 90 horas para el conjunto, mientras que en el conjunto la cantidad total de capital comprometido no se modifica. Todo ha mejorado entonces.[11]

Supongamos, sin embargo, que los salarios en Portugal aumentan una tercera parte, sin ninguna modificación en las condicio-

[10] Recordamos:
K = Capital total comprometido
v = capital variable (salarios)
p = plusvalía
V = valor
g' = Tasa de ganancia
g = ganancia
L = Precio de producción

[11] Evidentemente que salvo para Portugal, el que emplea ahora 252 horas de trabajo vivo en vez de las 170 que empleaba antes, pero quien, en revancha, no emplea más que 200 "capital" en vez de los 500 que empleaba antes. Se trata del problema de la transferencia del trabajo vivo para asegurar una parte de la plusvalía al trabajo pasado, de lo cual ya hemos discutido en la primera sección del capítulo IV.

nes objetivas de producción y sin modificación ni de los salarios ni de las condiciones de producción en Inglaterra, el cuadro de transformación se presentará como sigue:

Salarios desiguales

País	p/si	K	v	p	V v+p	g' $\frac{\Sigma p}{\Sigma K}$	g g'K	L v+g
Portugal	Vino	100	84	42	126		11⅓	95⅓
Tasa de plusvalía 50%						11⅓%		
	Paño	400	29⅓	14⅔	44		45⅓	74⅔
		500	113⅓	56⅔	170		56⅔	170
Inglaterra	Vino	100	98	98	196		22	120
Tasa de plusvalía 100%						22%		
	Paño	400	12	12	24		88	100
		500	110	110	220		110	220

Las ventajas comparativas se han invertido.

Como $\frac{74\frac{2}{3}}{95\frac{1}{3}} < \frac{100}{120}$, Portugal se especializa en el paño, y como

$\frac{120}{100} < \frac{95\frac{1}{3}}{74\frac{2}{3}}$, Inglaterra se especializa en el vino.

Después de la especialización:

	Vino	Paño	Totales
PORTUGAL horas	—	2 × 44	88
INGLATERRA	2 × 196	—	392
El conjunto PORTUGAL-INGLATERRA con 1000 K gasta			480 horas de trabajo vivo.

en vez de 390 antes de la especialización. Así pues el conjunto pierde, con la iniciación del comercio, 90 horas de trabajo vivo, mientras que el capital inmovilizado en el conjunto no ha variado.[12]

En consecuencia, si las composiciones orgánicas de las diferentes ramas no son las mismas, y ellas no lo son en realidad, basta una cierta disparidad de salarios (en ciertos casos, como el del ejemplo, mínima) entre los diferentes países para que una división internacional del trabajo, operada según los costos comparativos, conduzca no a una ganancia mundial, sino a una pérdida.

4. *La hipótesis de la igualdad de las "composiciones orgánicas del trabajo"*

Una segunda hipótesis implícita, pero igualmente muy fuerte, sin la cual la optimización del conjunto por las especializaciones según los costos comparativos puede transformarse en su contrario, es la de una estructura idéntica de las sumas de trabajo actual abstracto, en trabajo calificado y no calificado, y de una misma escala de reducción de los costos monetarios de uno en los del otro, en todos los países del conjunto.[13]

Para examinar el caso contrario, aislemos ese factor suponiendo que las composiciones orgánicas del capital son las mismas en todas las ramas y que las tasas de plusvalía permanecen sin cambio, pero que la escala de reducción del trabajo complejo en trabajo simple es modificada en uno de los países del conjunto, sin ninguna modificación en las condiciones objetivas de la producción.

Si, antes de la modificación, una hora de un ingeniero era equivalente en los dos países a 10 horas de trabajo de un peón, y el vino necesitaba en todas partes una hora de trabajo de un ingeniero por 70 horas de trabajo de un peón, y el paño de una hora de trabajo de un ingeniero por 5 horas de trabajo de un peón, mientras que los costos comparativos serían descompuestos:

[12] Es evidente que Inglaterra pierde en trabajo vivo más que la pérdida del conjunto y Portugal gana a pesar de la pérdida del conjunto. En revancha Portugal inmoviliza ahora 800 *K*, en vez de 500, e Inglaterra 200, en vez de 500 (Cf. nota 11).

[13] Es a esta estructura del trabajo abstracto a la que hemos propuesto llamar "composición orgánica del trabajo". Ella ha sido ya analizada en el § 5 de la tercera sección del capítulo III.

Antes de la especialización (en horas de trabajo vivo).

País	*Vino*		*Paño*		*Totales*	
					Ing.	*Peón.*
Portugal						
Ingeniero	1 × 10 = 10		6 × 10 = 60		7	
Peón	70 × 1 = 70	80	30 × 1 = 30	90		100
Inglaterra						
Ingeniero	$1\frac{1}{2}$ × 10 = 15		$6\frac{2}{3}$ × 10 = $66\frac{2}{3}$		$8\frac{1}{6}$	
Peón	105 × 1 = 105	120	$33\frac{1}{3}$ × 1 = $33\frac{1}{3}$	100		$138\frac{1}{3}$
		200		190	$15\frac{1}{6}$	$238\frac{1}{3}$

Portugal se especializa en el vino e Inglaterra en el paño.

Después de la especialización (en horas de trabajo vivo)

País	*Vino* *Trab. conc.*	*Coe-fic.*	*Trab. abst.*	*Paño* *Trab. conc.*	*Coe-fic.*	*Trab. abst.*	*Totales* *Ing.*	*Peón*
Portugal								
Ingeniero	2	10	20	–	–	–	2	
Peón	140	1	140	–	–	–		140
Inglaterra								
Ingeniero	–	–	–	13⅓	10	133⅓	13⅓	
Peón	–	–	–	66⅔	1	66⅔		66⅔
			160			200	15⅓	206⅔

Balance del conjunto (en horas de trabajo vivo)

	Ing	*Peón*	*Abstr.*
Antes de la especialización	15⅙	238⅓	390
Después de la especialización	15⅓	206⅔	360
Diferencias	⅙	–31⅔	–30

Con la especialización, el conjunto Portugal-Inglaterra emplea ⅙ hora de trabajo de un ingeniero de más y economiza 21⅔ horas de trabajo de un peón. Como en ambos países la hora de trabajo de un ingeniero vale sólo 10 horas de trabajo de peón, el conjunto logra con la iniciación del comercio una ventaja absoluta. Esta ventaja corresponde a 30 horas de trabajo abstracto.[14]

Supongamos ahora que, después de un desarrollo sociocultural en Portugal, la hora de trabajo de un ingeniero en ese país no vale más que 5 horas de trabajo de un peón, permaneciendo sin cambio la relación en Inglaterra y todas las demás condiciones. Entonces los costos comparativos serían descompuestos:

[14] Ya que hemos supuesto iguales las composiciones orgánicas en todo sitio, el efecto del segundo factor se neutraliza y las relaciones de los costos en trabajo son las mismas que las relaciones de los costos totales.

Antes de la especialización (horas de trabajo vivo)

País	*Vino* Trab. conc.	Coefic.	Trab. abst.	*Paño* Trab. conc.	Coefic.	Trab. abst.	*Totales* Ing.	Peón
Portugal								
Ingeniero	1	5	5	6	5	30	7	
Peón	70	1	70	30	1	30		100
			75			60		
Inglaterra								
Ingeniero	1½	10	15	6⅔	10	66⅔	8⅙	
Peón	105	1	105	33⅓	1	33⅓		138⅓
			120			100	15⅙	238⅓

A pesar de que las condiciones objetivas de la producción no hayan cambiado —las sumas de trabajo concreto que figuran en las dos últimas columnas han permanecido invariables—, Portugal tiene una ventaja comparativa y se especializa en el paño, ya que $\frac{60}{75} < \frac{100}{120}$ mientras que Inglaterra tiene una ventaja comparativa y se especializa en el vino, ya que $\frac{120}{100} < \frac{75}{60}$.

Pero entonces, el resultado para el conjunto será absolutamente nefasto:

Después de la especialización (en horas de trabajo vivo)

País	*Vino* Trab. conc.	Coefic.	Trab. abst.	*Paño* Trab. conc.	Coefic.	Trab. abst.	*Totales* Ing.	Peón
Portugal								
Ingeniero	—	—	—	12	5	60	12	
Peón	—	—	—	60	1	60		60
Inglaterra								
Ingeniero	3	10	30	—	—	—	3	
Peón	210	1	210	—	—	—		210
			240			120	15	270

Balance de conjunto (en horas de trabajo vivo)

	Ingeniero	Peón
Antes de la especialización	15 1/6	238 1/3
Después de la especialización	15	270
Diferencias	−1/6	+31 2/3

El balance de la división internacional del trabajo según los costos comparativos es aquí manifiestamente negativo, ya que por 1/6 de hora de trabajo de un ingeniero economizada, el conjunto Portugal-Inglaterra, para obtener el mismo resultado que antes de la especialización, o sea, dos unidades de paño y dos unidades de vino, emplea 31 2/3 horas más de trabajo de un peón. Como en ninguno de los dos países la hora de trabajo de un ingeniero vale más que 10 horas de trabajo de un peón, hay una desventaja mundial absoluta.

5. *La hipótesis de los costos constantes*

Ricardo había basado su teoría sobre la hipótesis de costos constantes. J. St. Mill ha mantenido esta hipótesis. Sus sucesores, Mangoldt, Fawcett, Bastable, la han abandonado. Este último empieza a preocuparse seriamente por la incidencia que puede tener la no-proporcionalidad de los costos sobre los límites de los costos comparativos, entre los cuales actúan las elasticidades recíprocas de la demanda. Paralelamente y junto con Cairnes, ha hecho notar que la presencia de costos crecientes hace que el mismo artículo se produzca en varios países, ya que, en ese caso, la suma de los costos de todas esas producciones parciales en varios países es inferior al costo de una producción igual, concentrada en un solo país.

Pero la optimización del conjunto no se ponía en entredicho. Únicamente el reparto de la ventaja entre los socios se veía afectada. La afirmación de J. St. Mill, a saber, que cada país se especializa necesariamente en una sola mercancía, se revelaba como errónea y, además, podían surgir ciertas dudas en lo que respecta a las ventajas relativas de los países que participaran en el comercio y sus términos de intercambio, pero el dogma de una ventaja absoluta para el conjunto, y de una situación al menos igual al *statu quo ante* para cada uno de los socios, no fue refu-

tada realmente, al menos en lo que respecta a su segunda parte, más que un poco más tarde, durante una discusión en la que tomaron parte un gran número de economistas, entre los cuales los más importantes, o los más sistemáticos, fueron J. S. Nicholson, F. Walker, A. Marshall, T. N. Carver y F. D. Graham, dándose el nombre de este último a la "paradoja" que de ahí resultó.

Lo esencial del argumento reposa sobre la observación de que, puesto que una de las dos mercancías, que se presentan al árbitraje del comercio exterior, es de rendimientos decrecientes y la otra de rendimientos crecientes, el país que tiene una ventaja comparativa y se especializa en la rama de rendimientos decrecientes se encontrará, después de la especialización, en una situación menos favorable que antes. Bajo esta forma, el teorema era fácil de comprender y admitir, pero la discusión se animó cuando se planteó el problema de saber si en esas condiciones la especialización exclusiva (o al menos hasta el punto en que ella engendra la desventaja) era realmente posible, sin lo cual el teorema perdía todo su alcance práctico. Este problema dividió a los economistas, pero fue Graham el más convincente en la tesis afirmativa, a saber, que no sólo en la posición inicial, sino en todas las posiciones intermedias, el cálculo según los costos comparativos induce a la especialización a pesar del deterioro constante de la situación del país considerado.

He aquí el ejemplo numérico de Graham tendiente a ilustrar esta tesis, tal como fue modificada y mejorada por J. Viner.[15]

El país A produce 4 unidades de trigo en 1 hora, o sea 800 unidades de trigo en 200 h.
y 4 relojes en 1 hora, o sea 800 relojes en 200 h.

El país B produce 4 unidades de trigo en 1 hora, o sea 800 unidades de trigo en 200 h.
y 3 relojes en 1 hora, o sea 600 relojes en 200 h.

A posee una ventaja comparativa y se especializa en los relojes, y B posee una ventaja comparativa y se especializa en el trigo. Pero el trigo es una rama de rendimiento muy *fuertemente* decrecientes y los relojes una rama de rendimientos *ligeramente* crecientes.

Si tomamos una posición intermedia durante el proceso de especialización:

[15] La intención de Viner era refutarla, pero presentó lealmente la tesis de Graham haciendo más claro su modelo. *Studies in the Theory of International Trade*, Nueva York, Harpers, 1937, pp. 474-81.

A produce 4.5 unidades de trigo en 1 hora, o sea 450 unidades de trigo en 100 horas.
y 4.5 relojes en 1 hora, o sea 1350 relojes en 300 horas.

B produce 3.5 unidades de trigo en 1 hora, o sea 1050 unidades de trigo en 300 horas.
y 2 relojes en 1 hora, o sea 200 relojes en 100 horas.

observamos que A continúa poseyendo una ventaja comparativa en los relojes y, en consecuencia, tiene interés en llevar más allá su especialización, mientras que B conserva y acentúa su ventaja comparativa en el trigo y tiene interés en desarrollar la suya.

Sólo nos queda ahora ver lo que pasa con la hora de trabajo marginal, en el momento de la especialización completa, a fin de asegurarse que no existe en el límite ninguna ventaja comparativa regresiva hacia la diversificación.

A produce 5 unidades de trigo en 1 hora, o sea 5 unidades de trigo en 1 hora.
y 5 relojes en 1 hora, o sea 1995 relojes en 399 horas.
B produce ½ unidades de trigo en 1 hora, o sea 199½ unidades de trigo en 399 horas.
y ¼ relojes en 1 hora, o sea ¼ relojes en 1 hora.

Queda claro que A tiene interés en transferir su última hora de trabajo a los relojes y B su última hora de trabajo al trigo.

Entonces:

A produce 2000 relojes en 400 horas.
B produce 200 unidades de trigo en 400 horas.

Cualquiera que sea la tasa de cambio trigo : reloj, es evidente que la situación de B está gravemente deteriorada por el comercio, ya que no produce ahora más que 200 unidades de trigo, mientras que sin comercio producía 800 unidades de trigo + 600 relojes. ¿Pero cuál es la situación de A? Eso depende de las elasticidades recíprocas de la demanda, ya que produce ahora 2000 relojes en vez de 800 relojes + 800 unidades de trigo que producía antes.

En lo que respecta a la situación del conjunto, si se ha mejorado o empeorado respecto a la anterior, Graham no parece dar una gran importancia al problema. En el primer ejemplo que proporciona, la ganancia del otro país es superior a la pérdida del país perdedor. Después da un segundo ejemplo:

A trabaja 10 h. para producir 40 unidades de trigo y 10 h. para 40 relojes.
B trabaja 10 h. para producir 40 unidades de trigo y 10 h. para 30 relojes.
El conjunto produce 80 unidades de trigo y 70 relojes.

"A" se especializa en los relojes y "B" en el trigo. Después de la especialización:

A produce 84 relojes, o sea +14
B produce 60 unidades de trigo, o sea −20

Pero —dice—, ello constituye una pérdida neta, ya que 20 unidades de trigo valen más que 14 relojes, en ambos juegos de condiciones. Esas cifras ilustran la pérdida que List tenía probablemente en mente cuando insistía sobre la ventaja proveniente del desarrollo de las fuerzas productivas. Pero ni List ni sus partidarios han mostrado que ello fuera algo más que una apariencia.[16]

En el ejemplo mejorado de Viner, las relaciones de los costos comparativos marginales son, en el momento de la última transferencia, 1 unidad de trigo = 1 reloj y 1 unidad de trigo = ½ reloj. En la iniciación eran 1 unidad de trigo = 1 reloj y 1 unidad de trigo ⇄ ¾ reloj. Tomando la tasa más favorable para los relojes, 1 : 1, y traduciendo el todo en una unidad de cuenta convencional, tenemos:

Antes de la especialización	A producía	1600	unidades	
	y B „	1400	„	3000 unidades
Después de la especialización	A produce	2000	unidades	
	y B „	200	„	2 200 unidades
Pérdida para el conjunto				800 unidades

Ni Graham, y menos aún Viner, naturalmente, insisten sobre este punto que, sin embargo, nos parece capital. Pues de ningún modo es lo mismo decir que la división internacional del trabajo puede desfavorecer a ciertos países, que decir que en ciertas circunstancias puede desfavorecer al mundo entero. Pareto ha abor-

[16] No nos parece que la bien conocida tesis de List tenga alguna relación con la desventaja absoluta acusada por el caso de Graham. List decía que el desarrollo de las fuerzas productivas tiene más importancia que los valores producidos. Ahora bien, en el ejemplo de Graham se trata claramente de un defecto de valores producidos y en ninguna forma de un defecto de desarrollo de las fuerzas productivas. Nosotros mismos hemos hecho un paralelo con esta tesis de List, pero en otro contexto. Cf. nota 25 del capítulo III.

dado el problema por la otra punta interrogándose sobre la ventaja absoluta ricardiana. Ha concluido que si la cantidad total es más grande para una mercancía y más pequeña para la otra, no podemos saber si "teniendo en cuenta el gusto de los individuos", hay o no hay ventaja.[17]

Sin embargo, la relación de las utilidades marginales, cualquiera que sea ésta en una situación de aislamiento, sólo puede evolucionar, en el ejemplo de Graham-Viner, en detrimento de los relojes, mientras que está probado que, aun sin este deterioro, la situación del conjunto con comercio es menos buena que sin comercio.

Finalmente, no hay que perder de vista que no se trata de probar que en *todas* las circunstancias el cálculo según los costos comparativos lleva a una desventaja, sino que esto puede producirse en ciertas circunstancias particulares. Es por eso por lo que un ejemplo numérico con parámetros escogidos basta para obligarnos a darle al teorema ricardiano una condición más, la de los costos proporcionales.

6. *La hipótesis de pleno empleo y la de la ausencia de factores no-sociales*

a] Toda la economía política clásica y también, naturalmente, la ley de los costos comparativos, están contruidas sobre la hipótesis de pleno empleo. Cómo hacer para encontrarle trabajo a los hombres, ese problema que tanto ha preocupado a los mercantilistas, simplemente no existe para los clásicos. Su axioma "euclidiano", ingresos = valor agregado por la producción, más la exclusión de todo atesoramiento por parte de los portadores de ingresos, impide toda idea de desequilibrio entre la oferta de las mercancías y el poder o el deseo de compra, en consecuencia, toda idea de sobreproducción, depresión y subempleo.[18] Las objeciones de Malthus y de Sismondi no han inquietado a Ricardo y J. B. Say, como tampoco a sus sucesores ortodoxos.

Una vez que el empleo de los factores se ha asegurado en términos cuantitativos, el único problema que subsiste es el de me-

[17] *Manuel d'économie politique*, trad. fr., 1909, pp. 507-8.

[18] Fue Keynes quien calificó ese axioma de euclidiano sin ninguna ironía. La teoría keynesiana tiene de particular que, mientras acepta la igualdad de base entre el valor producido y los ingresos, no admite el subempleo. Resuelve la contradicción colocando la posibilidad de equilibrio en todos los niveles del empleo.

jorarlo en términos cualitativos. Es esto lo que vigila la ley de los costos comparativos. Paño o vino. La diversificación no puede hacerse más que en detrimento de la especialización y viceversa. La idea de que puede fabricarse el paño, no con los obreros sustraídos a la producción del vino, sino con obreros que de otro modo se llevan al desempleo, no entra en los datos del teorema ricardiano.

En todos los ejemplos que hemos citado hasta ahora, y en todos los análisis que hemos presentado, se daba el potencial de producción de cada uno de los países considerados, y se trataba de "maximizar" el resultado que podía ser obtenido. Si, por la comodidad del cálculo, algunos ejemplos, y sobre todo el del mismo Ricardo, estaban construidos en forma de minimizar por la especialización las horas de trabajo en busca de un resultado igual, se sobreentendía que esta economía no conduciría a un desempleo puro y simple, sino a una transferencia hacia otras ramas. Es bajo esta perspectiva como las economías de trabajo fueron consideradas como una ganancia.

Claro está que aun si las horas de trabajo resultantes de la especialización no se dirigen hacia otras ramas, la economía nacional realiza en conjunto indudablemente, y en todos los casos, una ganancia, si con la producción y los cambios se logra tener a disposición la misma cantidad de bienes con menos trabajo. También los trabajadores obtendrán individualmente ventajas, si la distribución del trabajo y del ingreso permite a cada uno transformar la economía del trabajo en oportunidades. Si no, a pesar de la ventaja global, una parte de los ciudadanos obtendrán más bienes con el mismo trabajo y otra parte menos bienes con menos trabajo, traduciéndose la economía de trabajo nacional en desempleo o subempleo.

Pero no se trata de esto. No se busca la disminución del empleo que determinan directamente las economías de trabajo. Se trata de otra cosa diferente. Se trata de una disminución del empleo debida a una depresión económica provocada por la libertad de las importaciones, que haría que el país considerado produjera menos valores y finalmente dispusiera de *menos* bienes con comercio que sin comercio. No se trata, por así decirlo, de una disminución tecnológica del tiempo de trabajo, sino de un desempleo o de un subempleo estructural.

Refutar en teoría el postulado clásico que excluye esta especie de subempleo sobrepasa los límites de este estudio. Pues se necesitaría refutarlo en el marco del funcionamiento interior de la economía mercantil, antes de pensar en privar a la división in-

ternacional del trabajo de su soporte. Nos encontramos en este caso con un tema autónomo y vasto que pone en entredicho toda la racionalidad del sistema capitalista. Sus implicaciones en el dominio del comercio exterior, por considerables que sean, sólo constituyen un problema subordinado. Al igual que la influencia de ese comercio sobr el nivel de la actividad interior. Dentro de los límites de esta obra, contentémonos con decir que si, por un instante, vislumbramos en la práctica la posibilidad del subempleo, o si, en otras palabras, los obreros portugueses que serían desplazados de la producción del paño no tuviesen nada más que hacer, y esto no a causa de cualquier tipo de fricciones de transferencia y de conversión, sino debido a una baja estructural del nivel de actividad en Portugal, consecutiva a la iniciación de su mercado en el comercio internacional, el teorema ricardiano se vaciaría de todo su sentido y se volvería un ejercicio escolar.

Si producción = ingresos y si los ingresos se destinan a ser gastados en una forma u otra, ya sea productiva o improductivamente, la idea de eventualidad anterior, la idea de que se pueda sufrir un perjuicio comprando en el extranjero lo que no se puede fabricar a buen precio, es inaceptable. Pero los hombres políticos de ayer y de hoy no parecen preocuparse de lo que pensemos y deciden fabricar acero en Egipto y refrigeradores en Brasil. Y si el proteccionismo universal y secular no es una simple ilusión, se necesitará que un día los economistas se decidan por revisar los postulados que condicionan sus teorías.

b] Hemos dicho antes que no importa cuál es el agregado de factores que puede servir de medida común para los costos comparativos. Esto es exacto si nos contentamos con estudiar las condiciones de funcionamiento del teorema. Deja de serlo si exigimos especializaciones obtenidas a partir de los costos comparativos, que nos aseguren la optimización del conjunto.

Una primera categoría de factores compuesta por el trabajo y el capital también son onerosos tanto para la unidad de producción como para la sociedad en su conjunto. Siendo las demás cosas iguales, y teniendo en cuenta todas las circunstancias enumeradas anteriormente que falsean el cálculo así como la hipótesis del pleno empleo, la utilización de esos factores representa un "sacrificio" igual para la empresa individual como para la nación. Pero existe una segunda categoría de factores, aquellos que hemos denominado "otros" factores, especialmente la renta y los impuestos indirectos, los cuales, aun influyendo sobre los precios relativos y en consecuencia sobre las decisiones de las empresas individuales, agentes de la especialización, no son one-

rosos para la sociedad en su conjunto. Aun puede existir una tercera categoría de "factores", como algunos recursos naturales sujetos a agotarse, como por ejemplo, algunas riquezas forestales o minerales las cuales, en la medida en que estén a la disposición de las unidades productivas sin contrapartida o sin suficiente contrapartida, no son verdaderos factores según nuestra definición y no cuentan para las empresas y para el establecimiento de los precios de equilibrio, base de los costos comparativos, pero cuya utilización no deja de constituir un gasto para la sociedad.

Es claro que en todos los casos en los que intervienen factores de la segunda categoría o fuerzas productivas de la tercera, las especializaciones inducidas por los costos comparativos no representan necesariamente una óptima división internacional del trabajo. Es necesario contar una más, entre las condiciones restrictivas del teorema ricardiano: la de la ausencia de esos "otros factores".[19]

[19] En el mundo olímpico de la interdependencia general, todos los estancamientos examinados en esta sección son exorcisados por la afirmación que la influencia de cada factor es siempre y en donde quiera estrictamente proporcional a su escasez. Según los términos de F. Perroux, "la red lógica que ofrece el equilibrio de la interdependencia general, impide abordar las dificultades masivas y apremiantes de la vida y de la política económica". *Intégration économique,* en *Économie appliquée,* t. XIX, 1966, p. 391.

CONCLUSIONES

Si el subdesarrollo económico expresa una cierta relación que podría ser la que existe entre la cantidad y la calidad de los medios de producción puestos efectivamente en acción, con el potencial de fuerzas productivas expresadas por el nivel tecnológico del momento, o, más brevemente, la de la herramienta existente a la herramienta virtual, entonces el mundo está subdesarrollado. En la época de los cohetes interplanetarios y la automatización, tenemos, para una población que se acerca a los tres mil y medio millones de hombres, sólo un millón y medio de kilómetros de vías férreas y tan sólo una producción anual de cerca de 25 millones de vehículos automotores de todo tipo, lo que hace que centenas de millones de hombres continúen desplazándose por los medios más primitivos o a pie; nuestra producción de cemento y acero no rebasa los 450 millones de toneladas en cada uno de esos productos, de manera que una parte sustancial de la población de la tierra vive en chozas o en cosas análogas.

Se ha dicho ya que nuestro mundo es un terreno baldío: sobre cerca de 70 millones de kilómetros cuadrados de tierras cultivables, menos de 1/8 de ellas, apenas 8 millones, están cultivadas, y una gran parte de esas tierras no conocen ni el tractor ni aun la tracción animal.

Nuestro mundo es pobre: sobre las series publicadas en 1955 por Kindleberger, se puede calcular el producto neto mundial en cerca de 330 dólares por cabeza y por año, lo que es más o menos el producto medio de América Latina. Y Singer puede afirmar que el bienestar económico del ser humano en el mundo no soviético era, en 1956, menor que en 1913 y quizá que en 1900.

Sin embargo, en este mundo pobre y subdesarrollado, existen varios islotes de gran desarrollo, en los cuales está concentrado algo así como las 9/10 del equipo y, en general, de las fuerzas productivas humanas y materiales del universo. El mundo de hoy presenta en su conjunto aproximadamente la misma imagen que presentaba la nación europea al principio de su industrialización, y todo ha sucedido como si en lugar de las fuerzas centrífugas previstas por la ciencia económica para difundir el progreso del centro a la periferia, hubiesen actuado imprevistas fuerzas centrípetas, aspirando todas las riquezas hacia ciertos polos de cre-

cimiento. Todo ha ocurrido también como si los países industrializados hubieran podido exportar el empobrecimiento, aunque las proyecciones del marxismo, que empiezan a mostrar signos de inadecuación en el marco de la nación industrial, se verifican perfectamente en el marco de la economía mundial.

En presencia de esas desigualdades, los mismos problemas y los mismos interrogantes que se planteaban a la nación industrial de fines del siglo XVIII y principios del XIX, se plantean hoy al mundo en su conjunto En aquel entonces se reconocía en el interior de la nación un deber de los ricos el ayudar a los pobres, no se hacía de ello un derecho de los pobres. El Estado continuaba obteniendo una gran parte de su subsistencia del impuesto sobre la sal, la invención fiscal más diabólica en lo que respecta a igualar cruelmente las contribuciones de los ciudadanos y bloquear todo mecanismo de redistribución de los ingresos.

Como consecuencia, y a medida que se afirmaba la unidad de la economía nacional, la sociedad industrial a pesar de su filosofía de la independencia de los productores ha empezado, bajo la presión de las reivindicaciones de sus clases desheredadas, a tomar conciencia del hecho de que la pobreza y la riqueza no son fenómenos contingentes sino fenómenos estructurales, siendo ambos los productos necesarios de un conjunto de relaciones económicas que constituyen un todo. Y la gabela fue remplazada por el impuesto sobre el ingreso, primero proporcional, en seguida progresivo.

Nada semejante existe todavía sobre el plano internacional. Se diría que ahí estamos en el estadio del deber moral al cual ninguna ley sanciona en el estadio de la limosna voluntaria. Como si la pobreza y la riqueza fuesen fenómenos autónomos y yuxtapuestos en un mundo en donde la independencia nacional comprendiera automáticamente la igualdad de las oportunidades de desarrollo.

¡Sin embargo no es así! Una mutación ya ha comenzado a producirse. A medida que avanza y se concluye la integración de la economía mundial, avanza la toma de conciencia de la existencia de relaciones estructurales y mecanismos de transferencia de riquezas. Confusa, intuitivamente, comienza a percatarse de que, en un mundo que es a la vez rico y pobre, el enriquecimiento de una minoría hubiese sido imposible sin el empobrecimiento de la gran masa del resto; que en relación al nivel actual de desarrollo de las fuerzas productivas —y subordinamos esta noción a la acumulación efectiva de los medios de producción— unos son demasiado ricos y otros demasiado pobres; que si se pueden

encontrar razones buenas o malas para explicar la diferencia del salario del metalurgista norteamericano, que dispone de una prensa que vale un millón de dólares, con el del obrero de una plantación de café en Brasil que únicamente dispone de un simple machete, se vuelve mucho más difícil de explicar el por qué un albañil que construye un *bungalow* en un barrio neoyorquino debe ganar treinta veces más que su homólogo libanés, mientras que los dos se sirven de las mismas herramientas y hacen exactamente los mismos movimientos que su homólogo asirio de hace cuatro mil años. Y fatalmente, se empieza uno a preguntar en qué se convertiría el salario del primero en el estado actual de la producción mundial, si todos los albañiles del mundo y todos los mineros y las centenas de millones de trabajadores agrícolas del planeta empezaran a ganar dos o tres dólares la hora como él. En esta forma el *New York Times* de 11 de enero de 1950 publicaba: "Indiscutiblemente, el elevado nivel de vida en Europa y los Estados Unidos depende en cierta medida de la existencia de materias primas y una mano de obra poco onerosa en Asia y en África".

En cierto modo es para no retrasarnos respecto al *New York Times* por lo que hemos escrito esta obra. Pues nos parece que la teoría económica está curiosamente retrasada, no sólo respecto al *New York Times,* sino también respecto a lo que Myrdal llama "el gran despertar", cuando declara, como lo ha hecho Eugen Varga en los *Problèmes de politique économique de la dictature du prolétariat*: "Al igual que la parte que gana el trabajador particular durante la dictadura se calcula no según las necesidades, sino según el rendimiento de su trabajo, asimismo es necesario tomar en cuenta el rendimiento de trabajo más elevado en el intercambio internacional de las mercancías". Es verdad que esto fue publicado en 1920, pero las cosas no han mejorado mucho desde entonces, sobre todo en el campo marxista, del que se hubiera esperado que fuera el primero en consagrarse a la tarea de forjar el arma teórica necesaria para las "naciones proletarias", como Marx lo hizo el siglo pasado para los proletarios de las naciones.

Sin embargo, del lado de los países subdesarrollados, la toma de conciencia se produce ineluctablemente. Ya esos países no se consideran más como pobres *en* el mundo sino como *los* pobres *del* mundo, lo que significa que esperan que el mundo asuma el hecho de su existencia. La ayuda internacional ha dejado de ser considerada como un acto unilateral y gratuito de los países

ricos, y ha pasado a ser una obligación que responde a un cierto derecho de compensación.

¿Compensación de qué? Ése es todo el problema, y es a este problema al que nosotros debimos dar respuesta. Para hacerlo debimos encontrar y desmontar el mecanismo de la explotación de la nación por la nación, de aquello a lo que se llama la explotación a distancia, tarea que Marx se había reservado para el final de su obra y que no tuvo tiempo de cumplir. No pretendemos que el intercambio desigual explique toda la diferencia entre los niveles de vida de los países ricos y pobres, aunque si se toman como base ciertos elementos estadísticos, con todo lo fragmentarios y discutidos que sean, se llega a una pérdida en términos factoriales dobles (si no en términos del intercambio) que es enorme en relación con la pobreza de los países subdesarrollados y que aún no es despreciable en relación con la riqueza de los países desarrollados. Sin embargo, admitiendo que el intercambio desigual no es más que uno de los mecanismos de transferencia del valor de un grupo de países a otro y que sus efectos *directos* no cubren más que una parte de la diferencia de los niveles de vida, creemos poder afirmar que constituye el mecanismo *elemental* de transferencia y que, como tal, permite a los países dsearrollados iniciar e impulsar regularmente el *desarrollo desigual,* el cual pone en marcha a todos los demás mecanismos de explotación y explica todo el reparto de las riquezas.

Ahora bien, la ciencia económica que hemos heredado ignora de hecho el cambio de los no-equivalentes, si éste no es el accidente temporal de las fluctuaciones de los precios de mercado o el efecto de una competencia imperfecta proveniente ya sea de un poder económico de monopolio o bien de un poder político de dominación. Desde el momento en que Condillac dijo que en el cambio en general no se da valor por igual valor, sino menos por más, y que provocó los anatemas de Le Trosne para quien las cosas cambiadas son equivalentes, los economistas se han dividido en objetivistas y subjetivistas, y el intercambio desigual se niega por ambos lados; unos porque el intercambio es siempre igual en situación de equilibrio, otros porque el intercambio igual no existe y, siendo la equivalencia un fenómeno *ex post* del mercado, no hay ni intercambio desigual ni intercambio igual en sí. Entonces el deterioro secular de los términos del intercambio o bien se considera un espejismo estadístico o se rechaza en el laberinto de las tendencias estructurales de las elasticidades de la demanda, tan increíbles como mal definidas, las cuales condenan una cierta categoría de productos a la baja y otra al alza perpetuas.

Como la degradación de los términos factoriales no puede negarse, los partidarios de la primera posición se contentan con repetir el argumento fundamental de la teoría de los costos comparativos, a. saber, que la separación de los ingresos está en función de la diferencia de los respectivos medios nacionales de las productividades comparativás en el artículo exportado y en el artículo importado. Si esta determinación pudiera obrar hoy, la mayoría de los países subdesarrollados debiera poder remunerar sus factores a una tasa muy superior a la de los países industriales, ya que la inferioridad de los países desarrollados en el artículo importado, café, azúcar, petróleo, frutos exóticos, es generalmente más grande que su superioridad en el artículo exportado, máquinas, ferretería, vehículos, etc.

En cuanto a la segunda concepción que ignora la noción misma de la productividad no reteniendo de hecho más que la rentabilidad del trabajo, y le da a una cierta categoría de productos una inferioridad inmanente a sus propiedades naturales, Viner, no obstante, marginalista convencido, ha podido decir con alguna razón que todo lo que se ha podido hacer sobre esta base es la identificación dogmática de la agricultura con la pobreza y de la industria con la riqueza, y que para refutar esta identificación sólo había necesidad de citar a Australia, Nueva Zelandia y Dinamarca por una parte, España, Italia y Japón por la otra. Pues los partidarios de esta doctrina olvidan fácilmente que lo que se deteriora no son los términos de intercambio de ciertos productos, sino los de ciertos países, independientemente del género de productos exportados e importados por unos y por otros.

Se ha tenido que ir más allá de las relaciones del mercado mundial y estudiar las relaciones de producción mundial. Se ha debido examinar primero la equivalencia en el interior de la nación, es decir, en las condiciones de movilidad o más bien de competencia de los factores, y a continuación en el exterior, es decir, en las condiciones de inmovilidad o de no-competencia de uno o varios factores. Ha sido preciso, desde entonces, remontar la teoría del valor-trabajo clásica y marxista y estudiar sucesivamente el caso de un solo factor, en donde las cantidades de ese factor son las que determinan los precios de equilibrio, y el caso de dos o más factores en donde son siempre las cantidades de los factores, pero ponderados por las respectivas remuneraciones, las que determinan los precios de equilibrio. Llegar en esta forma a integrar el intercambio desigual y la teoría del valor internacional en la teoría general del valor simplemente, clásica y marxista, y demostrar que la primera, lejos de ser la falta de la

coraza de la segunda, como los adversarios de esta última lo han pretendido hasta ahora, constituye por el contrario una prueba suplementaria de su validez, ya que ella logra explicar justamente fenómenos tales como el deterioro a largo plazo de una cierta categoría de precios, que todos los artificios sobre las deficiencias fundamentales de la demanda no llegaban a explicar. En pocas palabras, ha sido necesario lograr de la formación del valor internacional un caso especial de la teoría general del valor trabajo bajo su forma precio de producción. Esto se ha hecho mediante la hipótesis que nos parece la más realista posible en el mundo de hoy: la de una movilidad del factor capital y de una inmovilidad del factor trabajo sobre el plano internacional.

Finalmente, después de haber estudiado las desventajas relativas que los países de bajos salarios pueden sufrir a causa del libre-intercambio, nos quedaba por refutar el postulado de la automaticidad de una ventaja general y absoluta del conjunto, proveniente del libre-intercambio y de la división internacional del trabajo, demostrando que en las condiciones de disparidad regional de las remuneraciones de los factores, y especialmente del factor-trabajo, nada nos garantizaba que una especialización según las remuneraciones de los factores correspondiera a la especialización según las cantidades de los factores y, por tanto, condujera al óptimo mundial buscado.

Partiendo de la doctrina clásica y marxista del valor-trabajo, hemos modificado la hipótesis fundamental del teorema ricardiano del comercio internacional. En lugar de salarios iguales y tasas de ganancia desiguales, hemos adoptado la hipótesis de salarios desiguales y de ganancias sujetas a la perecuación y tendientes a la igualdad. Esas premisas nos han llevado a tomar en todos los puntos lo contrario a la teoría oficial del comercio internacional. Todo lo provocativas que puedan parecer nuestras conclusiones, no pensamos que sea posible obtener otras, una vez que nuestras hipótesis han sido admitidas.

¿Qué deben hacer ahora los países subdesarrollados en presencia de la desigualdad del intercambio y del deterioro continuo de sus "terms of trade"? Es evidente que se excluye *a priori* un ajuste brutal de sus salarios sobre las tasas de los países desarrollados, sólo quedándoles el buscar los medios para retener entre ellos, y no dejar que se vierta al exterior, el excedente de plusvalía que obtienen de sus propios obreros. Pues cada uno debe obtener provecho de esos bajos salarios. Si los capitalistas nacionales no pueden sacar provecho después de la perecuación de las ganancias, y si no se quiere que sea el consumidor extranjero el que

lo aproveche, sólo restan dos soluciones: el impuesto a la exportación que transfiere este excedente al Estado y la diversificación de la producción por la transferencia de factores a partir de las ramas tradicionales de exportación hacia las ramas antiimportación, lo que beneficia al consumidor nacional con los bajos salarios nacionales. Los dos medios son aptos para canalizar este excedente a la colectividad nacional con fines de desarrollo. El primero, por la utilización directa de estas entradas suplementarias del presupuesto para el financiamiento de proyectos de inversión y el segundo, mediando medidas de redistribución que es lícito tomar, ya que admitimos la hipótesis de que no se puede aumentar en lo inmediato el salario real y, por lo tanto, el consumo.

Si de todos modos consideramos que los impuestos a la exportación presuponen un acuerdo entre varios países productores y que, en consecuencia, son difíciles de aplicar fuera de un monopolio natural; que, por otra parte, revisten un carácter agresivo más o menos espectacular que puede provocar reacciones muy fuertes y represalias por parte de los países consumidores, sólo nos queda la segunda solución, o sea, la diversificación. Se trata de un arma muy eficaz ya que ella afecta doblemente al asociado. Por una parte, las exportaciones tradicionales disminuyen mientras que las necesidades mundiales permanecen sin cambio por algún tiempo, lo que comprende una presión de alza sobre los precios; por otra parte, las importaciones tradicionales disminuyen también y el asociado que permanece orientado hacia una expansión del comercio ve bajar bruscamente sus ventas, lo que lo obliga a disminuir los precios.

De todos modos, el equilibrio de las transacciones mundiales sólo puede mantenerse o restablecerse si a la diversificación de un país o de un grupo de países le sigue una diversificación de importancia igual para el resto del mundo. Como la diversificación demanda cierto tiempo para sacarse adelante, esto confiere una ventaja evidente al país que toma la iniciativa. Pero cuando el resto del mundo está constituido por países altamente desarrollados cuyas especializaciones existentes implican inversiones importantes, y en las cuales, por otro lado, toda contracción del comercio interior, repercute peligrosamente sobre el nivel de la actividad interior —en la cual también faltan en absoluto algunas materias primas y ciertos productos de la tierra y fuera de toda consideración de costos—, entonces se comprende el ensañamiento de los países desarrollados y las instalaciones financieras internacionales que han construido, como el FMI, el BIRF, la AID,

etc., que combaten toda tendencia proteccionista y de desarrollo orientada hacia el interior, en donde quiera que éstas surgen, pero especialmente entre los países del tercer mundo.

¿En qué se convierte entonces la división internacional del trabajo y sus beneficios tan ponderados para el conjunto de la humanidad?

Cuando se considera que la mayoría de los productos tropicales, entre los que hoy aparecen como los más tradicionales, pertenecen a culturas trasplantadas, muy a menudo a continuación de simples accidentes históricos; cuando se considera que la especialización más formidable de todos los tiempos, la de Inglaterra en sus tejidos,[1] fue una operación enteramente voluntarista, ya que los tejidos de algodón habían estado floreciendo en otros continentes antes que en Europa y en muchos países de Europa continental antes que en Inglaterra; que nada señalaba a este país para esta especialización; que Inglaterra no tenía en el siglo XVIII ni materia prima ni ninguna experiencia en tejidos, aparte de la lana; que esta última industria había sido implantada a su vez, muy artificialmente, siglo y medio antes, por medio de una prohibición draconiana de la exportación de la lana y llegando hasta a cortar los brazos de los infractores, ya que la industria de Flandes era tanto más productiva que podía, a pesar de los gastos del transporte, ofrecer por la lana inglesa un precio superior al de los mismos manufactureros ingleses; que en seguida fue, gracias a la protección arancelaria y a la coerción legislativa directa, como Inglaterra hizo de la India su abastecedora de algodón y de Australia su tienda de lana —lo cual, dicho sea de paso, tuvo por efecto arruinar a la India para enriquecer a Australia, lo que es una prueba más de que el pacto colonial no tiene en sí un gran efecto de empobrecimiento si no se combina con salarios bajos en el país colonizado—; cuando se considera todo esto, se puede abrigar legítimamente algunas dudas sobre el valor intrínseco del modelo actual de la división internacional del trabajo.

Pero admitiendo que, cualesquiera que sean los orígenes, una ruptura brutal de la estructura existente de las especializaciones implicaría pérdidas para el conjunto mundial, creemos que ello sería un mal proveniente de sugerir a los países pobres el sacrificar su interés nacional por el bien de la humanidad. Se puede, por ejemplo, encontrar absurdo que Polonia descuide la producción y la exportación de los tejidos, en lo que tiene una gran

[1] Marx llamaba a su época la edad del algodón.

experiencia, para fabricar un vehículo en el que tendría que invertir mil horas de trabajo, mientras que el mismo vehículo se produce en Turín con sólo 500 horas. Pero si la hora-vehículo vale en el mercado internacional cuatro o cinco veces la hora-tejido (a causa de que el vehículo se produce, principalmente, en los países de altos salarios y los tejidos en los países de bajos salarios), Polonia puede sacar provecho fácilmente de la producción de sus propios vehículos más que en adquirirlos a cambio de los tejidos, a pesar de la considerable diferencia de sus productividades. Si la economía mundial no obtiene provecho, nos parece que no es precisamente Polonia quien deba preocuparse por ello.

Finalmente, siendo los salarios lo que son, todo el problema es éste: ¿quién va a pagar los gastos del óptimo mundial? Si el mismo concepto de economía mundial tiene sentido, y si no se quiere que los países pobres se replieguen sobre ellos mismos y provoquen con esto una dislocación peligrosa de la división de trabajo establecida, será preciso que se decida a instalar sobre el plano internacional, al menos, los mecanismos de redistribución que ya existen sobre el plano nacional. Será necesario que exista una política de ingresos a escala internacional, como ya existe una, por muy imperfecta que sea, a escala nacional. El contenido concreto de esa política depende, en primer lugar y antes que todo, de las transformaciones sociales y políticas por venir en el interior mismo de cada país.

ANEXOS

OBSERVACIONES TEÓRICAS

CHARLES BETTELHEIM

El problema fundamental que este libro se propone resolver es, en definitiva, el de las desigualdades económicas entre las naciones y las razones de su agravamiento. La importancia de este problema no podría escapar a nadie. En cierta forma, los problemas aquí tratados parecen estar en el corazón de las luchas que se desarrollan en todo el mundo desde hace algunas décadas. Estas luchas, así como los intereses económicos y políticos directos o inmediatos de los grandes países industriales, muestran que éstos, al igual que el conjunto de las instituciones que adaptan al gusto del momento la ideología dominante, están "preocupados" por lo que llaman los "problemas del desarrollo".

En realidad, si el crecimiento de las desigualdades del nivel de vida constituye uno de los elementos que explican el surgimiento de las luchas por la independencia nacional y las revoluciones en gestación en los países explotados o dominados por el imperialismo, estas desigualdades sólo constituyen uno de los elementos de explicación.

En efecto, lo decisivo es el desarrollo de las contradicciones internas (económicas, políticas e ideológicas) entre las masas populares, sometidas a una explotación cada vez más intolerable, y las minorías privilegiadas ligadas al imperialismo, protegidas por él, enriqueciéndose con el trabajo de "su pueblo" y, ellas mismas, dominadas por la ideología y el modo de vida de los "grandes" países industriales e imperialistas.

El problema del crecimiento de las desigualdades económicas entre las naciones constituye, en no menor forma, un problema crucial, tanto desde el punto de vista de la teoría como desde el de la práctica, pues este crecimiento de las desigualdades se acompaña por un desplazamiento hacia las naciones dominadas del centro de gravedad de las luchas sociales y políticas.

Toda obra que se esfuerza por responder seriamente a este problema, aun si las respuestas que aporta provocan controversia o bien son sólo parciales, merece leerse, a partir del momento en que el proceso intelectual que sostiene estas respuestas es riguroso, pues

puede ser el punto de partida para un debate fructífero. Tal es el caso del presente libro de A. Emmanuel.

Este texto no está destinado a subrayar los méritos de esta obra, ya que son evidentes y no escaparán a ningún lector. Su objetivo es otro: iniciar el debate al que debe dar lugar el trabajo de A. Emmanuel. En consecuencia, lo que se desarrollará aquí tendrá necesariamente un carácter crítico.

Una de las principales conclusiones de esta obra es que el crecimiento de las desigualdades económicas entre las naciones tiene su fundamento en el "intercambio desigual". Esta expresión se emplea para decir que, en el mercado mundial, las naciones pobres están obligadas a vender el producto de un número relativamente grande de horas de trabajo para obtener a cambio de las naciones ricas el producto de un número más reducido de horas de trabajo. Es evidentemente importante notar desde el principio que la expresión "intercambio desigual" designa en términos ideológicos un fenómeno que está lejos de reducirse a un simple "intercambio".

El "intercambio desigual" y la forma valor

Se sabe que el intercambio es, antes que nada, una *forma* de circulación de los productos del trabajo (y por extensión, de la fuerza de trabajo misma). Lo que caracteriza esta forma de circulación es que siempre se presenta como un fenómeno que asegura el intercambio de productos "equivalentes". Por esto Marx pudo mostrar que el intercambio mercantil tiene, necesariamente, la forma del *intercambio equivalente.* En consecuencia, la "forma valor" es lo que él llama también la *"forma equivalencial".*[1] Esta última no es más que la forma de un "reflejo": cada mercancía *"refleja"* su valor en otra mercancía que le sirve de *espejo.*[2] Este efecto de espejo es típico de un espacio de representación; en este caso se trata del espacio de representación de la sociedad mercantil, espacio que proporciona a la ideología burguesa sus *figuras* familiares: la equivalencia, la igualdad, la reciprocidad, etc. Las luchas que se desenvuelven sobre el terreno de la ideología burguesa siempre ponen en acción estas nociones, a partir de las cuales aquellos que se ven envueltos en esta ideología buscan "fundamentar" lo "justo" y lo "injusto", "demostrar" que tal relación particular

[1] K. Marx, *El capital,* tomo I, pp. 15 *ss.*
[2] *Ibid.,* p. 19.

satisface o no satisface los criterios ideológicos de la equivalencia, o de la igualdad, etc. También los "trastornos" que las luchas ideológicas hacen sufrir a las apariencias de la equivalencia no dejan el terreno ilusorio de las formas inherentes al espacio de representación propio de las relaciones mercantiles. La denuncia de la injusticia de un intercambio implica la ilusión del "intercambio justo", del "precio justo", etc. Tal es, por ejemplo, el contenido del "trastorno" operado por la teoría proudhoniana, y en forma general, de las "polémicas" pequeñoburguesas, siempre dominadas por las mismas figuras ideológicas.

La forma de la equivalencia, que es ya la misma de la forma valor simple, se reproduce a través de todas las metamorfosis que sufre esta última; ella es también la de la forma del precio. Marx, que consagra largos desarrollos al análisis de las formas, muestra por qué los economistas, cuya atención está absorta en el valor "como cantidad", no se han planteado el problema esencial que concierne, precisamente, al de la *forma* valor y a sus formas transformadas.

Lo que precede permite comprender por qué es fácil confundir la *forma valor* y el *valor* y cometer el error de reducir el valor a lo que "expresan" (disimulándolas) las relaciones de intercambio.

Lo que el espacio de representación de la sociedad mercantil disimula es que el valor resulta de la acción de la *ley del valor*, y que ésta no controla el intercambio de "cantidades iguales de trabajo", siendo "fortuitas y sin cesar oscilantes" [3] las relaciones de intercambio y no pudiendo recobrar, ni aun tendencialmente, una "igualdad" semejante a la forma del precio de producción.

La ley del valor produce efectos distintos al cambio de "cantidades iguales" o de "cantidades desiguales" de trabajo (ese falso "problema" que hace surgir la *forma* del intercambio).[4] Lo que la ley del trabajo produce es un cierto reparto de gastos de trabajo bajo el efecto de las relaciones de producción; si —como veremos— la ley del valor aparece sufriendo una transformación profunda en el marco mundial, es que ella opera en el seno de las relaciones internacionales de producción teniendo características específicas.

Es en razón de que el término de "intercambio desigual" permanece inscrito en el espacio de representación de la forma valor y de las figuras ideológicas enraizadas en este espacio, por lo que

[3] *Ibid.*, p. 40.

[4] Ese falso problema sólo es la búsqueda ilusoria de una "igualdad fundamental" que sería disimulada (y revelada) por la forma equivalente bajo la cual "se presenta" el intercambio mercantil.

no hay que *señalar* en términos ideológicos *la diferencia entre el valor y su forma*, entre la estructura compleja de las fuerzas productivas y las relaciones de producción y el espacio de la circulación.[5]

Sólo teniendo en cuenta todas estas reservas es como se debe leer la expresión "intercambio desigual".

El "intercambio desigual" y la "remuneración de los factores"

Según A. Emmanuel, el mercado mundial capitalista está dominado por una ley determinada de formación de los precios; esta ley tiene como efecto el que la desigual "remuneración de los factores" (y muy especialmente la desigual remuneración del "factor trabajo", y por lo tanto el desigual precio de la fuerza de trabajo) impone la "desigualdad en el intercambio". Esta misma desigualdad de remuneración impone una *división internacional del trabajo que es, inevitablemente, desfavorable para los países pobres.*

Es este enfoque de la realidad lo que es esencial, y lo que permite a A. Emmanuel desarrollar una crítica radical a la tesis ricardiana de los costos comparativos (y de sus variantes "modernas") y, por lo tanto, de la afirmación según la cual la división internacional del trabajo (que se desprende de la acción específica de las fuerzas económicas que actúan a través del mercado mundial capitalista) lograría condiciones de producción y de cambio fundadas sobre las "ventajas naturales relativas" de los países participantes en el intercambio. Como se sabe, generalmente se deduce de esta última afirmación que la división internacional capitalista del trabajo permitiría intercambios "ventajosos" tanto a los países pobres como a los países ricos y permitiría alcanzar una "producción máxima", teniendo en cuenta los "factores de producción" disponibles a escala mundial y su "localización" geográfica.

La argumentación de A. Emmanuel intenta también demostrar que "la desigualdad del intercambio" tiende a acrentarse con el tiempo (como testimonia lo que se llama el "deterioro de los términos del intercambio"); en consecuencia, las naciones pobres que participan de la división internacional del trabajo tienden a ser cada vez más pobres y las naciones ricas cada vez más ricas.

Los razonamientos críticos de A. Emmanuel representan una

[5] Le debo a Yves Duroux esta formulación.

contribución extremadamente importante para el derrumbamiento de lo que se podría llamar el "dogma de la teoría de los costos comparativos y de los beneficios de la división internacional capitalista del trabajo". Sin embargo, según mi opinión, es necesario un examen crítico de ciertos fundamentos teóricos de su problemática. Esto debiera ayudar a conservar la aportación positiva de e .e trabajo, aportación a partir de la cual deben tomar forma nuevos desarrollos teóricos.

Agregaría que este examen me parece indispensable porque, bajo la forma que actualmente presentan, algunas de las tesis defendidas me parecen refutables en parte y, por lo tanto, con peligro de llevar a conclusiones inexactas que pueden ser la fuente de prácticas políticas o económicas decepcionantes y, finalmente, peligrosas.

Es inútil, evidentemente, el repetir aquí, detalladamente, las diferentes tesis del autor. Simplemente señalaría, para comenzar el anunciado debate, que, según A. Emmanuel, la ley de formación de los precios en el mercado mundial capitalista es de la misma naturaleza que la que determina la formación de lo que Marx llama, en el libro III de *El capital,* los "precios de producción". Si el funcionamiento de esta ley es fuente de desigualdades económicas entre las naciones, es, nos dice A. Emmanuel, porque uno de los componentes del precio de producción es el salario y que éste es mucho más débil en los países pobres que en los países ricos. Es, pues, según A. Emmanuel, a causa de esta desigualdad de los salarios por lo que un producto —obtenido gracias a un número dado de horas de trabajo por los países pobres— puede ser comprado por los países ricos dando a cambio un producto que sólo ha costado a éste un número más reducido de horas de trabajo. En efecto, dice el autor, lo que cuenta en el mercado capitalista mundial (alrededor del cual oscila el nivel de los precios de las diferentes mercancías), no es su costo en trabajo, sino su costo monetario, y éste está compuesto por un costo en salario que corresponde a tasas de remuneración muy diferentes según los países. A su vez, estas desigualdades de remuneración tenderían a que el "factor trabajo" no se desplace generalmente de un país al otro, por lo tanto, tampoco de los países de bajos salarios hacia los países de salarios más elevados. En esas condiciones es como se desarrolla una división internacional del trabajo que es "automáticamente" ventajosa para los países ricos (los países de altos salarios) y desventajosa para los países pobres. Una semejante división internacional del trabajo contribuye no sólo

a mantener, sino también a acrecentar las desigualdades económicas entre las naciones.

Esta argumentación conduce, entre otras cosas, a refutar la teoría ricardiana de los "costos comparativos" (que sigue siendo la teoría dominante de la economía no-marxista y que es, también, bastante aceptada generalmente por economistas marxistas o que se dicen marxistas) y las afirmaciones relativas a las ventajas de la división internacional del trabajo que de ahí se desprenderían. Esta argumentación implica que existe, "independiente y anteriormente" a la explotación imperialista (en el sentido de una explotación debida a las inversiones de capitales), una "explotación comercial" de los países coloniales o semicoloniales. Ésta sería mucho más profunda que la explotación imperialista, pues se basaría sobre las leyes inmanentes del mercado mundial capitalista.

Es preciso hacer notar aquí —volveré sobre ello más tarde— que la noción de una "explotación" basada en simples relaciones de intercambio sólo señala la existencia de un problema: el de la reproducción de esos intercambios; ahora bien, una *reproducción* semejante conduce necesariamente a las *relaciones de producción* específicas, de las que es preciso precisar la naturaleza. También, la realidad designada por el término "explotación comercial" bien parece ser uno de los *efectos* de lo que Marx ha denominado como *"relaciones internacionales de producción"* cuyo concepto no tuvo tiempo de construir. Si esto fuera así, la explotación imperialista, así como aquello que aquí se califica como "explotación comercial", sería uno de los efectos de las "relaciones internacionales capitalistas de producción". En el estado actual del conocimiento, esto sólo puede ser el objeto de una indicación. Uno de los más graves defectos de los términos "explotación comercial" e "intercambio desigual" es el de ocultar el hecho de que lo que se designa con estos términos tiene necesariamente su raíz en las relaciones de producción.

Como ya lo he expresado, la crítica hecha por A. Emmanuel a la teoría de los costos comparativos, y a las afirmaciones relativas a las "ventajas" que todos los países obtendrían de la división internacional capitalista del trabajo, es incitante. Ella indica que, en el marco del mercado mundial capitalista, las desigualdades económicas entre las naciones no se explican únicamente por la explotación imperialista. Más exactamente, parece significar que se debe decir que la explotación imperialista es una forma desarrollada de las relaciones capitalistas de producción, en tanto que éstas dominan a escala internacional.

Sin embargo, la problemática señalada por la crítica de A. Emmanuel a la teoría de los costos comparativos reposa, en parte, sobre fundamentos que me parecen discutibles y que pienso necesario que examinemos aquí.

Me es evidentemente imposible seguir paso a paso todos los razonamientos y discutir todos los argumentos de A. Emmanuel. Tal procedimiento, por lo demás, no es necesario aquí, ya que se trata esencialmente de discutir una problemática teórica. Concentraré, pues, el debate en algunos de los puntos que, según mi parecer, debilitan las bases teóricas de las tesis de A. Emmanuel, y que conducen, también, hacia algunas conclusiones que me parecen discutibles.

Precio de producción y valor

Uno de los primeros puntos que es preciso discutir (pues esclarece el problema en el interior del cual se construyen las tesis de A. Emmanuel) concierne al significado y lugar del concepto de "precio de producción" en la teoría del modo de producción capitalista.

Se sabe que en la teoría de Marx el precio de producción es una *forma del valor* y que, en consecuencia, sus variaciones corresponden, en definitiva, a las variaciones mismas del valor. Es esto lo que Marx dice explícitamente cuando escribe:

"...el precio de producción de una mercancía sólo puede variar porque varíe su propio valor" (cf. *El capital*, tomo III, p. 207).

En el modo de producción capitalista, la ley del valor actúa como ley de formación de los precios de producción (y no como ley de formación de un "valor en estado puro"), aunque no es posible "oponer" valor y precio de producción. El precio de producción es el efecto de la ley del valor operando en el modo de producción capitalista, es decir, en la forma de producción mercantil plenamente desarrollada. De la misma forma, en este modo de producción no existe "otro valor", más "verdadero", que el precio de producción.

¿Por qué entonces A. Emmanuel, refiriéndose explícitamente a Marx, cree poder razonar *como si existiera no una sola ley del valor sino más bien dos,* la que lleva este nombre y la que representaría la *"ley de formación de los precios de producción"*?

Parece que hubiera una razón teórica profunda para esto. Ante los ojos de A. Emmanuel, la teoría del valor, tal como se desarrolla en el libro I de *El capital,* es una teoría que se "aplica" a un

"modo de producción mercantil simple", pero que no se "aplica" a un modo de producción capitalista.

Ciertamente en lo que respecta a este punto fundamental, A. Emmanuel parece poder invocar un texto de Engels (el prefacio de Engels al libro III de *El capital*). Pero la autoridad del texto de Engels no es suficiente. En efecto, una tesis semejante está en contradicción con la estructura teórica en el interior de la cual está construido el concepto de precio de producción, es decir, con la teoría del valor fundada sobre el tiempo de trabajo socialmente necesario. Ella conduce, como se ve claramente en el libro de A. Emmanuel, a "representarse" el precio de producción no como una forma transformada del valor, sino —en convergencia con los conceptos que Marx siempre combatió— como la suma de un conjunto de "factores".

Evidentemente no es por una casualidad que A. Emmanuel inicia su análisis expresando la noción de "factores de producción". Introduce esta noción desde el primer párrafo del capítulo I, y define un "factor de producción" como un "derecho establecido a un primer reparto del producto económico de la sociedad". En realidad, a partir de esta definición, la teoría misma del valor se encuentra en entredicho, ya que el valor parece poder ser indiferentemente "pensado" bien como la suma de los "ingresos primarios" que llegan a los productores de un artículo, o bien como una magnitud correspondiente al tiempo de trabajo socialmente necesario para la obtención de este producto y repartiéndose en ingresos primarios. El segundo párrafo del mismo primer capítulo formula ese "principio de indiferencia" en cuanto a la última determinación del valor.[6]

Desde un punto de vista *formal*, el efecto de este principio de indiferencia respecto a la determinación del valor o del precio

[6] En efecto, A. Emmanuel explica aquí que "cualquiera que sea el determinante y el determinado", existe "estricta correspondencia entre la magnitud relativa de estos ingresos [los ingresos primarios] y la tasa de intercambio o de valor de intercambio de las mercancías".

Asimismo, en el primer párrafo de la tercera sección del capítulo I, A. Emmanuel escribe: "Hemos supuesto hasta aquí la existencia de un solo factor, concurrente y homogéneo. En estas condiciones, es absolutamente indiferente que el valor de intercambio se calcule sobre la cantidad del factor o sobre su remuneración. Ya que la competencia interna del factor (movilidad) implica la perecuación de sus remuneraciones, es evidente que los dos métodos producen resultados perfectamente idénticos".

Es precisamente porque el valor aparece así como algo que puede ser "construido", en tanto que suma de remuneraciones, por lo que la "intervención" del "derecho del capital" sobre el producto es, a su vez, pensada como algo que tiene una "influencia" sobre el valor de intercambio, a partir de que

de producción, puede parecer que se anula cuando se recurre a una "teoría del equilibrio", que hace intervenir al mercado para justificar la determinación del valor por la cantidad de trabajo. Sin embargo, el hecho mismo de que A. Emmanuel esté obligado a hacer intervenir las "fuerzas del mercado" y una "teoría del equilibrio" para "reconstruir" la teoría del valor, muestra que, cuando se parte de una concepción que coloca, en primer lugar, los "factores de producción" (en el sentido de un derecho a una remuneración) no se pueden ya estructurar los fundamentos teóricos de la ley del valor, tal como han sido planteados por Marx.

La teoría marxista del valor no está construida en términos de mercado. Ella hace aparecer, por el contrario, que aquello que toma la *forma* del valor es el efecto de un reparto determinado del tiempo de trabajo socialmente necesario entre las diferentes producciones. Esta ley del reparto necesario del trabajo social, ella misma no es otra que el efecto de las exigencias de la reproducción de las condiciones materiales y sociales de la producción. Es por esto por lo que no es el "mercado" el que "determina" el valor. La acción del "mercado" sólo puede aparecer en un estadio posterior a la construcción teórica, para explicar la formación de los precios corrientes de las mercancías que pueden separarse más o menos del valor, cualquiera que sea la forma de éste ("valor" de la producción mercantil simple o "precio de producción" del modo de producción capitalista), esta misma forma determinada por las condiciones de la producción. De todas maneras, en las condiciones dadas no hay lugar para "dos formas" de manifestación del valor, sino solamente para una "forma" del valor, la que se apoya en las condiciones materiales y sociales de la producción y de la reproducción. Es pues, también, a partir de estas condiciones como puede elaborarse una teoría explicativa del valor, de la determinación de su magnitud y de su acción. No es necesario de ningún modo para esto el recurrir,

la composición orgánica de los capitales utilizados en ramas diferentes de producción es, ella misma, diferente. En esta forma, en la segunda parte de esta misma tercera sección del capítulo I, escribe A. Emmanuel:

"Si en todas las ramas la intervención de este derecho del capital fuera proporcional a la cantidad de trabajo empleado por cada producción, el hecho de la remuneración de este derecho a una tasa única no tendría ninguna influencia sobre los valores de intercambio de las mercancías, tal como ellas se establecen según las respectivas cantidades de trabajo que le son incorporadas" (p. 56), pero, agrega, sucede en otra forma a partir de que cesa esta proporcionalidad, ya que el cálculo por las cantidades de trabajo se volvería entonces imposible, y se está obligado a "ponderar" las cantidades de los diferentes factores "por las tasas de sus respectivas remuneraciones" (p. 58).

como lo hacen Walras o Pareto, a un "equilibrio general" que se realizaría a través del mercado.

Las notas que preceden permiten comprender que si para A. Emmanuel existen, en cierta forma, dos leyes abstractas de formación de los precios (la ley del valor funcionando en la producción mercantil simple, en la que no intervendría más que un "factor de producción", y la ley de formación de los precios de producción, funcionando en el modo de producción capitalista en el que intervienen dos "factores de producción" combinados en proporciones diferentes según las ramas), sin embargo, estas dos leyes terminan por "reducirse" a una sola,[7] la que hace aparecer al valor de un producto o a su precio de producción como *la suma de la remuneración de los "factores"* (el "trabajo" y el "capital") *que sirvieron para producirla.*

Este concepto se encuentra formulado explícitamente por A. Emmanuel cuando escribe que "las remuneraciones de los factores son los determinantes y los precios de equilibrio los determinados" (p. 71), y todavía:

"...no son los precios relativos los que determinan las remuneraciones de los factores, sino las remuneraciones relativas de los factores las que determinan los precios, si admitimos que los dos factores existentes son homogéneos y concurrentes" (penúltimo párrafo del capítulo I, pp. 73-4).

El "precio de producción" concebido como suma de la "remuneración de los factores" no se identifica, pues, con el concepto marxista designado por el mismo término. No está construido como éste (es decir, a partir del valor, cuyo precio de producción es una forma transformada, o en otras palabras, una forma de manifestación y de disimulación del tiempo de trabajo socialmente necesario), pues este último no presupone la "remuneración de los factores", sólo aparece como la suma de las remuneraciones en lo que Marx llama "la ilusión de la competencia".

Las implicaciones teóricas (y los efectos prácticos) de una concepción del precio de producción que "funda" ésta sobre la remuneración de los "factores", esta misma remuneración planteada como constituida por "variables independientes", son considerables.

De ello resulta, en particular, que desde el momento en que,

[7] Como lo hemos dicho antes, es imposible hablar de "dos leyes" y, por lo tanto, de una "reducción" de esas dos leyes a una sola. Sólo se puede hablar de una única ley que produce "efectos diferentes" según las condiciones de la producción. Éstos son los efectos que se perciben a través de los conceptos "valor" y "precio de producción".

en la "construcción" del precio de producción, se hace referencia a las "*condiciones de producción*", esta referencia no se relaciona con lo que Marx designa con ello (es decir, las condiciones materiales y sociales de la producción) sino a las "*condiciones de remuneración*", o sean las *magnitudes monetarias* que, a su vez, se plantean como "variables independientes".

Esta formulación debe retener la atención. Implica que las variaciones de los salarios y las ganancias no se reconocen como sometidas a determinaciones que surgen del campo de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas. Es por esto por lo que el análisis de A. Emmanuel, aunque aparentemente efectuado por medio de conceptos marxistas, hace intervenir a éstos como categorías, es decir, de una manera que les da un estatuto análogo a las categorías o, más bien, a las nociones de la economía política.

De la misma manera, en este análisis todo parece "ocurrir" como en los modelos econométricos, es decir, en el seno de un espacio homogéneo: dentro del cual "se combinan" o se suman magnitudes homogéneas, en este caso monetarias.[8] Ahora bien, los conceptos marxistas no están construidos en un "espacio" semejante, sino que se refieren a una *estructura compleja no espacial*, en la que se combinan las relaciones de producción y las fuerzas productivas.

En esta forma, el análisis de A. Emmanuel no toma en cuenta este aspecto decisivo de la *ruptura* de Marx con la economía política (la construcción de conceptos que se refieren a una estructura compleja, ella misma articulada a los diferentes niveles de la estructura social), ruptura que ha permitido a Marx fundar, por vez primera, una ciencia económica cuyo campo corresponde a una *instancia* determinada y determinante de todo modo de producción. Esto produce efectos visibles a diversos niveles de la construcción teórica de A. Emmanuel, especialmente en el uso que hace de los esquemas de reproducción y del concepto de composición orgánica, así como en la misma noción de "factor de producción". Explicaré ahora estos puntos diferentes comenzando por el último.

[8] El hecho de que la econometría construya "modelos" que corresponden a poliedros de "n-dimensiones" no cambia nada de esto, pues esas "dimensiones" no son, de hecho, más que "direcciones" construidas en un *espacio homogéneo*.

Unidad o dualidad de los "factores de producción"

El primer capítulo del libro de A. Emmanuel presenta su concepción de los "factores de producción" y opone una "economía mercantil simple", que no implicaría "sólo un factor de producción", y una "economía capitalista" que implicaría "dos factores de producción". Sabemos que esta oposición, contrariamente a las apariencias, no se refiere ni a las fuerzas productivas y a su forma material (los medios de producción) ni, en consecuencia, a las condiciones sociales de la apropiación de los medios de producción: las relaciones de producción, sino que se refiere a los efectos de las causas ausentes: la remuneración de los "factores".

La naturaleza de una oposición construida en esta forma muestra claramente que la noción de "factor de producción", tal como la formula A. Emmanuel, no designa las mismas realidades de aquellas que Marx designa con *"fuerzas de trabajo"* y *"medios de producción"*. En efecto, los medios de producción (objetos de trabajo e instrumentos de trabajo) están presentes en *todo proceso de producción,* cualquiera que sea la forma social de éste. Precisamente es por esto por lo que *es imposible "reducir" el valor de los diferentes productos sólo al trabajo actual* usado en la producción corriente, aun en el marco de la producción mercantil simple; la producción mercantil simple no conoce mayor "homogeneidad" de los elementos de la producción que el modo de producción capitalista. En esta forma es imposible oponer, desde este punto de vista, esas dos formas de producción; la oposición se sitúa a otro nivel, el de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas.

No es el hecho de que sea "más complejo" que el concepto de valor lo que caracteriza el concepto de precio de producción (ya que incluiría una "remuneración suplementaria"), sino que es una forma transformada del valor, en la cual la intervención se impone como un efecto de la *separación* de las unidades de producción y la de los trabajadores de sus medios de producción. En el modo de producción capitalista, esta última *separación* reviste una *doble forma*: la forma de las relaciones de producción capitalista, o propiedad capitalista de los medios de producción (propiedad de no trabajadores y no propiedad de los trabajadores), y la forma de las fuerzas productivas del modo de producción capitalista, fuerzas que se caracterizan por la separación del trabajador individual de sus herramientas de trabajo (por el hecho de la intervención del maquinismo). Son esas formas de se-

paración (ausentes de la producción mercantil simple) las que caracterizan la estructura doblemente articulada de las fuerzas productivas capitalistas y las relaciones de producción capitalistas, y son ellas las que hacen —como lo demuestra todo *El capital*— que *la ley del valor funcione como ley de formación de los precios de producción,* ley reguladora efectiva del proceso social de la reproducción.

El hecho de que A. Emmanuel desarrolle su construcción teórica no a partir de la compleja estructura relaciones de producción/fuerzas productivas, sino en el espacio-plano de la moneda (al que se pueden sumar las remuneraciones) tiene como consecuencia que la oposición entre producción mercantil simple y producción capitalista no se refiera a los efectos de combinaciones específicas de fuerzas productivas y de relaciones de producción diferentes, sino a la naturaleza y al número de "remuneraciones" que "constituirían" el valor, por una parte, y el precio de producción, por la otra.

La sustitución de la noción de "factores de producción" por la de elementos de producción tiene un efecto teórico considerable: por el hecho de esta sustitución, el campo de los fenómenos monetarios se *aísla* del espacio relaciones de producción/fuerzas productivas. En consecuencia, lo que al nivel de la circulación aparece como "ingresos del trabajo" e "ingresos del capital", no puede ser fundado en las condiciones materiales y sociales de la producción. De la misma manera, el conjunto de las magnitudes monetarias se presenta como el resultado de simples cuentas (lo cual ellas *también* lo son): sumas de monedas son gastadas o percibidas, se suman o se reparten, según las reglas que son impuestas por la competencia y que tienen la forma de "derechos", y no de exigencias objetivas propias de un modo de producción determinado.

La falta de reconocimiento del sitio ocupado siempre por los medios de producción, cualesquiera que sean las formas de la producción, implica un conjunto de efectos teóricos sobre los cuales no me puedo detener aquí. Es necesario, sin embargo, recordar la importancia que Marx da al esclarecimiento de la necesidad, en no importa qué forma de producción, de poner en marcha no sólo fuerzas de trabajo sino también medios de producción. Estos últimos, en efecto, constituyen la *base material* necesaria para toda actividad productiva (cualquiera que sea su forma social): es en torno a esta base material como se desenvuelven las luchas de clases cuyo resultado es decisivo, pues de ellas también depende la naturaleza del poder político.

Se sabe con qué vigor Marx criticó a Adam Smith por haber "eliminado" el capital constante de su análisis del valor. El vigor de esta crítica se explica especialmente por el hecho de que Smith, poniendo en una especie de "entre paréntesis" al capital constante, eliminaba del campo de la economía al conjunto de los problemas ligados a la existencia necesaria de los medios de producción, medios que no pueden jamás "reducirse" sólo al trabajo vivo actual.

Examinando la forma en la cual "funcionan" los esquemas de reproducción y el concepto de composición orgánica en la construcción de los precios propuesta por A. Emmanuel, veremos aparecer algunos otros efectos de las categorías económicas a las que se refiere el autor y que pone en acción.

Los esquemas de reproducción y el concepto de composición orgánica

Se sabe bien que los esquemas de reproducción de Marx se refieren a la estructura compleja de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas; es por ello por lo que permiten hacer aparecer simultáneamente las exigencias de la reproducción de las *condiciones sociales* de la producción (reproducción del capital constante y del capital variable y producción de plusvalía, acumulada en caso de reproducción ampliada), y de la reproducción de las *condiciones materiales* de la producción (producción de medios de producción y de objetos de consumo en proporciones determinadas por las condiciones sociales y técnicas de la producción). La misma estructura de los esquemas corresponde a su estatuto: expresan las exigencias de los *ciclos de reproducción*.

Si se "retira" de los esquemas el espacio teórico que los sostiene, se transforma radicalmente su estatuto. Dejan de ser la expresión en forma aritmética o algebraica de *conceptos* que se refieren a objetos teóricos, gracias a los cuales, a través de las "apariencias" de la realidad inmediata (*Wirklichkeit*), es posible percibir el movimiento real (*wirkliche Bewegung*). Perdiendo su relación con el espacio teórico que los sostiene, cambian de estatuto; vuelven a tomar el estatuto de "modelos".

Es para acudir en ayuda de tales modelos por lo que se esfuerza por "reproducir" las apariencias inmediatas: las de los flujos monetarios percibidos o gastados por los agentes económicos.

Si se hace sufrir semejante cambio de estatuto a los esquemas

marxistas de reproducción, ya no pueden ser un instrumento de conocimiento teórico, y se convierten sólo en un "modelo" más entre otros numerosos que pueden ser construidos empíricamente. Ya sabemos que la ideología económica actualmente dominante se caracteriza por la tendencia a poner en práctica modelos semejantes.

Esos "modelos económicos" son, a decir verdad, de dos tipos. Unos cumplen funciones "técnicas"; se inscriben en una práctica económica real (de gestión, de previsión, etc.) y, entre los límites que les son propios, pueden responder a los *"fines prácticos"* para los que fueron establecidos, sin por eso aportar ningún conocimiento teórico. Tal es el caso de los "modelos econométricos" (modelos de programación, modelos de presupuestos económicos, etc.) cuya construcción está dominada por una ideología de forma empírica (claro está, esos modelos pueden cumplir, además de sus funciones técnicas, funciones ideológicas y políticas, pero esas funciones son entonces secundarias).

Los otros "modelos económicos" llenan directamente funciones ideológicas y políticas. No se insertan, pues, directamente en una práctica económica real (aunque pueden "sostener" a distancia modelos econométricos); tales son, por ejemplo, los modelos de equilibrio global. La construcción de este segundo tipo de modelos, aunque pone en práctica nociones empíricas y descriptivas, está dominada por una ideología de forma especulativa; pone en relación nociones abstractas, supuestamente "mensurables", y de las cuales se hace variar las magnitudes según las exigencias del razonamiento. A consecuencia del cambio de estatuto que la problemática de A. Emmanuel hace sufrir a los esquemas de Marx, éstos son tratados como modelos de ese segundo tipo.

La distinción que acabamos de presentar entre el estatuto de los esquemas de Marx y el de los modelos comporta consecuencias prácticas importantes.

Cuando se está en presencia de los esquemas de Marx y se opera con ellos teniendo en cuenta su estatuto, no se tiene el derecho de modificar las "magnitudes" inscritas en esos esquemas sin que esas modificaciones estén justificadas por variaciones que afectan, según las leyes, los diferentes elementos de la estructura en la cual se insertan esos esquemas. Sólo las variaciones teóricamente reglamentadas pueden modificar esas magnitudes, no de una manera arbitraria, sino de una manera que esté de acuerdo precisamente con las leyes mismas de la estructura. En otras palabras, no se puede hacer uso aquí de "variables independientes",

pues en el seno de una estructura compleja todo cambio está reglamentado por leyes. Es ésta la razón por la que una estructura teórica científicamente construida no produce "hipótesis" sino conocimientos, es decir, que es capaz de descubrir el movimiento real.

Por el contrario, cuando se está en presencia de "modelos", éstos —dado que no están construidos en un campo conceptual complejo— forman un sistema de variables de una sola dimensión: en un sistema tal de variables, se tiene el "derecho" de aplicar a algunas de éstas manipulaciones algebraicas sin que se deban tomar en cuenta las condiciones teóricas del conjunto que se referirían a movimientos reales correspondientes a esas manipulaciones. Estas últimas implican, pues, un uso precrítico de las matemáticas, uso al que recurren numerosos econometristas y que se prohiben, por ejemplo, los físicos, en la medida en que las magnitudes con que operan estos últimos se refieren a un sistema conceptual riguroso, y no a un "modelo" construido por las necesidades de tal o cual "demostración".

Si se puede decir que en la argumentación de A. Emmanuel, relativa a los precios, los esquemas de Marx intervienen como "modelos", es precisamente porque las magnitudes con las que están construidos los precios son "planteadas" en tal forma que es posible hacerlas variar sin que sus variaciones tengan una necesaria relación con las modificaciones (reales o supuestas) que intervienen en el campo de las fuerzas productivas o de las relaciones de producción. Esto se traduce, explícitamente, por el estatuto de "variable independiente" atribuido al salario. La importancia de este último punto es considerable. Especialmente en el plano práctico, el estatuto "variable independiente" atribuido al salario hace nacer la impresión de que bastaría hacer variar los salarios para "corregir" la "desigualdad de los intercambios". Tendremos que volver sobre este problema.

Por el momento, es preciso señalar dos efectos de la concepción de los esquemas como "modelos" que tienen "variables independientes".

Un primer efecto concierne a la noción de composición orgánica. Ésta, una vez insertada en un modelo de este tipo, parece susceptible a todas las variaciones. En consecuencia, la composición orgánica del capital deja de ser un objeto teórico riguroso, de variaciones reglamentadas, para convertirse en una noción de contenido arbitrario. De esta manera queda obliterada una de las características esenciales del concepto marxista de *composición orgánica,* a saber, que la composición orgánica en valor "repre-

senta" la *composición técnica*. Se sabe, en efecto, que para Marx la composición orgánica es la composición valor en tanto que ella expresa la composición técnica en una conjunción relaciones de producción/fuerzas productivas. No es, pues, una simple relación aritmética.

Se ve con esto que el poner en práctica un modelo oblitera también un punto esencial, a saber, que *la desigualdad de las composiciones orgánicas* (así como la *desigualdad de los salarios*) es un efecto de *la desigualdad de desarrollo de las fuerzas productivas*. Es éste el fenómeno fundamental que no puede estar presente en el espacio-plano del modelo. Es por ello por lo que éste no puede enseñarnos nada sobre las condiciones sociales y materiales que determinan tanto la desigualdad de los salarios como los precios de producción que de ahí se desprenden; ahora bien, es extremadamente importante el saber que éstos y el "intercambio desigual", al cual aparentan estar ligados, se apoyan en una dura realidad: la de las condiciones sociales y materiales de la producción.

Especialmente en razón de que la problemática de A. Emmanuel tiende a "reducir" la desigualdad de desarrollo de las fuerzas productivas a la desigualdad de los salarios (sin poner ésta en relación reglamentada con aquélla) y porque impide, también reconocer la importancia para el mismo "intercambio desigual" de la composición orgánica menos elevada de los capitales de los países económicamente más débiles, es de donde parte el rechazo de A. Emmanuel de la noción de "intercambio desigual" en el sentido amplio.[9]

[9] Este rechazo está injustificado teóricamente ya que, si se quiere utilizar el término "intercambio desigual", no existe una razón teórica para limitar su empleo a un caso particular de "desviación" del precio de producción en relación con el "valor" (es decir, con relación a una magnitud que sería la magnitud reguladora de los precios en el marco de la producción mercantil simple) y para rehusarse a su empleo en los demás casos. De hecho, esta "desviación", como se sabe, es la *ley* del modo de producción capitalista y produce efectos que se pueden designar como "transferencias de valor". En el caso de la desigual" el intercambio que se efectúa a precios diferentes del valor" cuan- productos, se efectúan "transferencias" semejantes para ventaja de las ramas de composición orgánica elevada del capital.

Reservando, como lo hace A. Emmanuel, el término de "intercambio desigual" a los efectos sobre las condiciones de intercambio de la sola desigualdad de los salarios, se redobla el carácter ideológico del término, ya que se le da una "dimensión moral": únicamente "merecería" ser llamado "intercambio desigual" el intercambio que se efectúa a precios "diferentes del valor" cuando, por añadidura, esta diferencia se debe a la desigualdad de los salarios; en efecto, este intercambio únicamente aparece como efectuándose en condiciones "injustas". Haciendo esto, implícitamente se permite la intervención de una no-

El segundo efecto del estatuto de modelo dado a los esquemas de reproducción concierne, evidentemente, a los mismos precios de producción, ya que en la problemática de A. Emmanuel éstos están "construidos" a partir de un salario que aparece como "variable independiente", es decir, como una magnitud que se podría "hacer variar" independientemente de todo cambio en las condiciones de la producción, lo que permitiría actuar sobre la composición orgánica del capital, sobre los precios de producción y, por lo tanto, sobre las condiciones de los cambios internacionales. Es precisamente aquí donde se encuentra obliterado el hecho de que los *precios* de producción están fundados sobre un *ciclo de reproducción* que, él mismo, se apoya en la estructura de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas; lo que los esquemas "muestran" son las condiciones de reproducción de esta estructura; entre esas condiciones figuran, cuando el modo de producción capitalista es dominante, un cierto nivel y una cierta estructura de los precios de producción.

La problemática de A. Emmanuel se desarrolla en el marco de un modelo de equilibrio y, además, en la hipótesis de una "competencia perfecta", lo que también conduce a enmascarar una de las posibles consecuencias reales de las diferencias de salarios y de los precios de producción que de ahí se desprenden, consecuencia *inversa* de la sugerida por el modelo.

En efecto, en la economía mundial real, los bajos salarios de los países de fuerzas productivas débilmente desarrolladas y los bajos precios de producción "individuales" que pueden resultar de esos bajos salarios, permiten, en condiciones dadas, a algunos de esos países, cuando ponen en práctica una técnica más "avanzada" que antes, realizar *ganancias diferenciales.* Esto significa que los países de bajos salarios pueden obtener precios de costo excepcionalmente bajos cuando recurren a técnicas relativamente modernas; así, en tanto que el precio mundial no es modificado, por las ventas que efectúan esos países en el mercado internacional (y en la realidad una modificación de precio puede intervenir sólo tras un tiempo relativamente largo), esos países realizan ganancias corrientes particularmente elevadas. Esto puede tener *consecuencias prácticas considerables* y permitir a ciertos países inicialmente pobres, si están colocados en "condiciones favorables" (lo que sólo indica la existencia de relaciones de producción interiores e internacionales que les permiten una acumula-

ción moral, y se "separan" los bajos salarios de las condiciones objetivas de su determinación.

ción acelerada), entrar en el camino de una industrialización a gran escala. Es este efecto de transferencia a favor de un país inicialmente "pobre" —y que continúa conociendo salarios relativamente bajos mientras que en *ciertos sectores* sus fuerzas productivas se han acrecentado fuertemente— lo que explica que algunos países, como por ejemplo Japón, partiendo de un bajo nivel de fuerzas productivas y de salarios, hayan podido proceder a una acumulación extremadamente rápida de capital, conduciendo a un crecimiento considerable el volumen de su producción industrial.

Si el modelo de A. Emmanuel no permite tomar en cuenta semejantes posibilidades, que no corresponden a "hipótesis escolares", es que el modelo hace "abstracción del tiempo" y está construido en la hipótesis de una "competencia perfecta".

Llegado a este punto, es necesario detenerse en la teoría del salario que resulta de la problemática de A. Emmanuel.

El salario, valor de la fuerza de trabajo o "variable independiente"

El concepto de salario que se desprende de la problemática de A. Emmanuel es el sitio privilegiado en el que llegan a condensarse los efectos de esta problemática y a partir del cual se construye directamente una parte de las tesis de A. Emmanuel.

Hemos visto que en la problemática de A. Emmanuel el salario aparece como una "variable independiente" o "variable exógena". Es por esto por lo que las variaciones de los salarios (en tanto que elementos de los precios de producción o como elementos constitutivos de los esquemas de reproducción) parecen poder intervenir independientemente de toda supuesta variación en las relaciones de producción o en el nivel de las fuerzas productivas.

Dejemos a un lado, por unos momentos, el marco histórico al interior del cual puede funcionar la noción de "variable independiente", e intentemos ver a qué realidad se refiere esta formulación, pues se nota que se refiere a una realidad, aunque ésta esté traducida al lenguaje de los modelos.

Esta realidad es una realidad compleja, la cual, al nivel teórico, se capta (al menos parcialmente) cuando se enuncia la proposición según la cual el salario es el precio de la fuerza de trabajo, se añade que este precio es una forma del valor y se precisa, como lo ha hecho Marx, que el valor de la fuerza de trabajo

comporta un "elemento histórico y moral" (A. Emmanuel también habla de "elemento moral", "ético" o "institucional").[10]

Esta proposición, o mejor, esta serie de proposiciones ligadas entre sí (y ligadas a una estructura teórica), significa que los salarios *no están determinados de una manera inequívoca por las relaciones de producción capitalistas.* Están sometidos, en efecto, a un cierto número de *otras determinaciones,* o sea: los efectos de la lucha de clases, los efectos de las diferentes instancias de una formación social compleja. Este último punto es particularmente importante: por una parte significa que el salario sufre efectivamente la determinación de los niveles ideológico y político y, por otra parte, que en el nivel económico mismo el salario sufre la determinación y las variaciones de la productividad del trabajo y de las relaciones de producción no capitalistas. En efecto, en el seno de una formación social compleja, estas últimas relaciones pueden combinarse con relaciones de producción capitalistas. Tal es el caso, en forma particularmente significativa para esta discusión, en los países débilmente industrializados, en donde gran número de trabajadores asalariados no son "asalariados puros" ("liberados" de sus medios de producción) sino que están sujetos a otras relaciones de producción además de las capitalistas. En caso tal el salario es a menudo un "complemento de ingresos" (lo que significa que la correspondencia entre el salario y el costo de renovación de la fuerza de trabajo se encuentra modificada), pues la subsistencia del trabajador reposa parcialmente sobre otras relaciones de producción además de las relaciones capitalistas (trabajo agrícola en el marco de la familia ampliada, por ejemplo). Como se sabe, F. Engels ha llamado la atención sobre el significado de tales situaciones, especialmente en el caso de los obreros-campesinos, por ejemplo en *El problema de la vivienda.*

Así, el "elemento histórico" que comporta el precio de la fuerza de trabajo *no se refiere a una indeterminación absoluta del salario,* la que permitiría tratar a éste como una "variable independiente"; se refiere a una "indeterminación relativa". Esto significa que el salario, aun no estando *enteramente* determinado por un *nivel particular* de la estructura, no deja de formar parte de la

[10] Hablar, como lo hace Marx, del elemento "moral" que interviene en la determinación del salario no tiene más relación directa con la intervención de una "noción moral" en la determinación del salario, que en la determinación de la "usura moral" del capital. El término "moral" no se refiere aquí a conceptos "éticos" sino a "reglas" determinadas por condiciones históricas concretas.

estructura compleja de una formación social concreta, y no es en ninguna forma "independiente" de esta estructura.

Si no se puede "pasar" de la relativa indeterminación del salario sólo por las relaciones de producción capitalista a una indeterminación absoluta, tampoco se puede transformar la *"independencia absoluta"*, así afirmada, del salario, en una *causalidad* autónoma y, finalmente, *"dominante"*. Ahora bien, por el contrario, en la problemática de A. Emmanuel, las variaciones de salarios aparecen determinando de manera automática los cambios en el conjunto del sistema de los precios de producción y en la posición relativa de los países unos con relación a otros. De ahí la aparente posibilidad de sacar esta "conclusión práctica": si los países de fuerzas productivas débilmente desarrolladas "modifican" en alza el nivel de los salarios pagados a sus trabajadores, esos países podrían llegar a ser "más ricos" y, por lo tanto, escapar a la desiguadad del intercambio y al "subdesarrollo".

Por el contrario, ya lo hemos visto, cuando no se trata a los salarios como una "variable independiente", se conduce a *poner en relación* los bajos salarios de los países pobres tanto con el débil nivel de desarrollo de sus *fuerzas productivas* como con las *relaciones de producción* que obstruyeron y obstruyen el crecimiento de esas fuerzas.

Es la naturaleza y la combinación específica de las fuerzas productivas y las relaciones de producción de los países pobres, bajo la égida de las relaciones mundiales capitalistas, las que constituyen la *base objetiva* de la "pobreza" de algunos países, los países dominados, y que explica tanto los bajos salarios como el "intercambio desigual" que eventualmente puedan surgir de ahí. Para escapar en forma duradera al "intercambio desigual", no hay otro medio que el *transformar esta base objetiva* y, por lo tanto, eliminar las relaciones de producción que "obstruyen el desarrollo de las fuerzas productivas".

A propósito de la noción del "bloqueo" de las fuerzas productivas

Ésta debe ser una ocasión para subrayar que las nociones de "bloqueo" de las fuerzas productivas o de "traba" a su desarrollo no corresponden, claro está, más que a *imágenes* y no proporcionan una explicación de lo que así se describe. La explicación completa queda por construir, pero los elementos de ésta aparecen, sin embargo, con claridad. El elemento esencial es la dominación mundial del modo de producción capitalista.

Se trata aquí de una dominación compleja: *económica, política* e *ideológica*. Comprende una división internacional del trabajo que hace inevitable un *desarrollo polarizado de las fuerzas productivas* mundiales:[11] un desarrollo relativamente rápido de las fuerzas productivas de los países que son ya los más desarrollados, o sean, los países dominantes, y un desarrollo relativamente lento de las fuerzas productivas de los países todavía débilmente desarrollados, que son los países dominados. Ella implica también la *reproducción ampliada de las desigualdades económicas.* Este desarrollo polarizado resulta, en primer lugar, de la dominación mundial de las relaciones de producción capitalistas que engendran una cierta división internacional del trabajo desfavorable al desarrollo de las fuerzas productivas de los países pobres. La base *material* de esta reproducción ampliada de las desigualdades económicas está constituida por las condiciones favorables para un desarrollo rápido de las fuerzas productivas que han aparecido con el desarrollo del maquinismo en los países que fueron los primeros industrializados; ulteriormente, una serie de otros elementos (ellos mismos enraizados en la naturaleza de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas propias a los países capitalistas industrializados), de los que hablaremos más adelante, han venido a reforzar en el nivel económico mismo la tendencia al crecimiento de las desigualdades económicas.

El papel decisivo desempeñado por la existencia de una base ma-

[11] El desarrollo polarizado de las fuerzas productivas mundiales está en relación con la tendencia a la centralización propia al modo de producción capitalista. La heterogeneidad no estructurada que constituía la realidad mundial anterior a la formación del mercado mundial capitalista se encuentra transformada por la tendencia a la centralización industrial y financiera; en esta forma se desarrolla una contradicción entre un polo dominante de la economía mundial y un polo dominado. Las relaciones de producción y las fuerzas productivas del segundo polo se someten cada vez más a las exigencias de la reproducción ampliada del capital del polo dominante; esto puede comprender aun el retroceso o el hundimiento de la producción de algunos países (por ejemplo, en la India, la ruina de la industria que nacía en el momento de la colonización inglesa y la ruina de su agricultura, próspera en el pasado). Como lo hacía notar Kuusinen en *Fundamentos del marxismo-leninismo*:

"Caracteriza al capitalismo el hecho de que el desarrollo de ciertos países se realiza a costa del sufrimiento y la adversidad de los pueblos de otros países. Por el creciente desarrollo de la economía y la cultura del llamado 'mundo civilizado', o sea, de unas pocas potencias capitalistas de Europa y América del Norte, paga un precio terrible la mayoría de la población del mundo, esto es, los pueblos de Asia, África, América Latina y Australia."

(Cita tomada del libro de André G. Frank, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina,* Buenos Aires, Signos, 1970, p. 20.)

terial de un desarrollo económico mundial polarizado ha sido señalada por Marx: muestra que, en los países en donde *primero se establece la industria moderna,* la producción "adquiere cierta extensión y un cierto grado de madurez" que contrasta con las condiciones de producción de los otros países en donde la industria se encuentra así fácilmente arruinada. Esos países son transformados "en campos de producción de sus materias primas [de los países industriales]". Y añade: "Se implanta una nueva división internacional del trabajo ajustada a los centros principales de la industria maquinista, división del trabajo que convierte a una parte del planeta en campo preferente de producción agrícola para las necesidades de otra parte organizada primordialmente como campo de producción industrial". (*El capital,* tomo 1, pp. 375-6). Claro está, la aparición en primer lugar" de la gran industria en ciertos países más que en otros se explica ella misma por la transformación de las relaciones de producción que esos países han conocido, transformación que ha permitido y suscitado el desarrollo de una industria capitalista.[12]

Si la existencia de una base material específica es el elemento determinante del desarrollo polarizado de las fuerzas productivas en el seno de la economía mundial capitalista, este tipo de desarrollo se encuentra ulteriormente reforzado por la dominación política e ideológica de los países ricos. Esto *consolida* en el seno de los países "pobres" la dominación de las *clases sociales* que no pueden desempeñar un papel activo en el surgimiento de las fuerzas productivas de esos países. Esta última dominación de clase está *sobredeterminada* por la dominación de las relaciones políticas e ideológicas imperialistas que ligan las clases dominantes de los países "pobres" a los intereses de los grandes países industriales.

Es esta *combinación específica* de relaciones de producción *interiores* y de relaciones de producción, de relaciones políticas e ideológicas *mundiales,* la que engendra lo que se designa por la expresión de "bloqueo de las fuerzas productivas" de los países dominados.

Este "bloqueo", y el desarrollo desigual de las fuerzas produc-

[12] Esto se refiere, en particular, a las transformaciones en las relaciones de producción que Europa occidental conoció al final de la Edad Media y al principio del Renacimiento. A su vez, esas transformaciones se ligan a los rasgos específicos del modo de producción feudal que esos países han conocido, rasgos específicos que —según los trabajos históricos recientes— no se encuentran, al parecer, más que en Japón, lo que quizá constituiría uno de los elementos para explicar el rápido desarrollo del modo de producción capitalista en ese país.

tivas mundiales que de ahí se desprende, constituye también a la vez un resultado y una condición del modo de producción capitalista. Asegura la reproducción ampliada de las relaciones de producción capitalista a escala mundial. Es, al mismo tiempo, la "garantía" de la dominación imperialista. En esta forma, no puede ser más que una ilusión el creer que los países imperialistas pueden contribuir a modificar, en un sentido favorable a los países dominados, las relaciones económicas desiguales que caracterizan la economía mundial capitalista. Los así llamados "programas de ayuda a los países subdesarrollados" no están destinados a acelerar el "desarrollo" de esos países, y objetivamente no puede ser éste su fin; su resultado es, *necesariamente,* el mantenimiento de esos países en la dependencia, por la reproducción de las desigualdades económicas. Si los países imperialistas conceden una "ayuda" lo es a las *clases dominantes* de los países pobres que permite consolidar su dominación.[13]

Tampoco el "bloqueo" de las fuerzas productivas puede ser roto más que por una *lucha de clases* que permita el acceso de los trabajadores al poder en los países pobres, bajo la dirección del proletariado, que es la única clase capaz de organizar la producción social y hacer dominar a nuevas relaciones económicas, ideológicas y políticas, o bien —en casos particulares— de la burguesía nacional; sin embargo, el papel de esta última sólo puede ser excepcional y limitado, en razón de las ligas estrechas (económicas, políticas e ideológicas) que ella mantiene, en el interior, con las clases explotadoras no capitalistas y, en el plano internacional, con el imperialismo. Hasta aquí únicamente ha sido la gran burguesía japonesa la que ha podido romper parcialmente el complejo de determinaciones que "bloquea" el desarrollo de las fuerzas productivas de un país pobre que se enfrenta a las grandes potencias industriales.[14]

Es pues la dominación imperialista y la incapacidad de las clases dominantes de los países pobres para librarse de esta dominación —incapacidad doblemente mayor de aquella de la pequeña burguesía de esos países (cualesquiera que sean las veleidades nacionalistas de ésta y a veces el valor de sus dirigentes)—, lo que

[13] Claro está que esta "ayuda" beneficia también directamente al capital monopolista de los países imperialistas que encuentra así una salida suplementaria para una pequeña fracción de su producción.

[14] Esta "excepción" japonesa no es sin duda única, en la medida en que las *relaciones sociales* que caracterizaban la formación social japonesa en el momento en que ha tenido que enfrentarse a la ofensiva imperialista le han permitido, a la vez, resistir a esta ofensiva, desarrollar una industria moderna y transformarse en potencia imperialista (cf. nota 12, p. 327).

explica el estancamiento de los países pobres, la miseria y la sobreexplotación de los trabajadores de esos países y que hace de éstos la "zona de las tempestades". Que esta última existe no debe hacernos perder de vista que las contradicciones se agudizan *también* en los países dominantes y que la revolución igualmente está en ellos a la orden del día.

En resumen, lo anterior significa concretamente que es *la dominación mundial del modo de producción capitalista* —resultado de relaciones económicas, políticas e ideológicas cuyos efectos tienen el nombre de colonización o imperialismo— la que, en los países dominados, ha favorecido el mantenimiento (o eventualmente el desarrollo) de relaciones de producción y también relaciones políticas e ideológicas que han "bloqueado" el desarrollo de las fuerzas productivas.

Se trata, pues, no de una simple relación de intercambio, eventualmente modificable, sino de una cierta combinación fuerzas productivas/relaciones sociales que crea las condiciones objetivas del mantenimiento en los países dominados de un nivel de salario miserable, así como de un desempleo y un subempleo masivos. En esos países, el bajo costo de reproducción de la fuerza de trabajo está fundamentalmente ligado al bajo nivel de subsistencia al que está condenada la gran mayoría de la población. Esta última vive, en general, en tierras cultivadas bajo muy malas condiciones técnicas [15] y está obligada, por añadidura, a vertir una parte del producto del suelo que cultiva a propietarios de bienes raíces o a usureros.[16] A su vez, esta situación comprende la limitación del mercado interior, pone obstáculos al crecimiento de la acumulación nacional y favorece el reforzamiento de una burguesía

[15] Si se compara el nivel de la productividad del trabajo agrícola en los países que tienen las fuerzas productivas menos desarrolladas al alcanzado en los países de fuerzas productivas desarrolladas, se comprueba que los niveles de productividad son en una relación de 1 a 60 o a 70, según el caso; estas desigualdades de productividad se agravan todavía, bajo el punto de vista del nivel de vida, y por tanto del de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, por la explotación intensa a la que está sometida la gran mayoría de los campesinos pobres y comunes. A menudo, por el hecho de esta explotación, el nivel de consumo de esos campesinos corresponde solamente a la mitad de su producción. (Sobre el nivel comparado de la producción por trabajador agrícola, cf. *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture,* 1968, FAO, Roma, 1968, pp. 81 *ss.*)

[16] Marx mostró cómo la abundancia de tierras en los Estados Unidos en el siglo XIX obligó a los capitalistas norteamericanos a pagar salarios relativamente elevados a sus obreros, lo que favoreció y amplió en ese país el empleo de técnicas "avanzadas" (permitiendo "economizar la mano de obra") y amplió el mercado interior.

compradora, hostil a todo desarrollo industrial de alguna amplitud.

Una de las conclusiones esenciales de esta parte de la discusión parece que debiera ser ésta: la pobreza de los "países pobres" y la riqueza de los "países ricos", es decir, su desigualdad económica, es "anterior" al intercambio y a lo que se designa como la "desigualdad" de éste. Ella resulta de relaciones mundiales de dominación y de explotación y de los efectos de esas relaciones sobre el desarrollo de las fuerzas productivas y sobre la transformación de las relaciones de producción. Claro está, esto no significa que las desigualdades económicas no engendren la "desigualdad" de las condiciones del intercambio y que esta última no agrave aún más las desigualdades económicas, pero lo que es importante señalar es que la "desigualdad de intercambio" no puede explicarse solamente por las *"tasas de remuneración de los factores"* pues éstas tienen —y es éste un punto esencial— una *base objetiva.* Es esta base objetiva la que *"sostiene"* y *reproduce* lo que se designa con la expresión de "intercambio desigual".

Para concluir sobre este punto, diré que la problemática de A. Emmanuel, que consiste en tratar el salario como una "variable independiente", lleva a obliterar *el enraizamiento de las desigualdades económicas* en la combinación compleja de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción que caracterizan los diferentes países y la estructura de la economía mundial capitalista; ahora bien, es esta combinación la que determina las condiciones del intercambio en el seno de esta economía mundial y que hace que esas condiciones, en tanto que no son quebrantadas, tiendan a reproducirse en una escala ampliada.

Llegado a este punto, se puede y se debe abordar más especialmente una de las proposiciones enunciadas por A. Emmanuel sobre la explotación de los países pobres por los países ricos. Esta explotación, según A. Emmanuel, tendría su origen en las pérdidas que el intercambio desigual haría sufrir a los países pobres. Es esta proposición la que discutiremos ahora, pero para poder hacerlo con algún provecho nos hace falta primero examinar cierto número de problemas.

La discusión debe partir, evidentemente, de una reflexión concerniente al hecho de que en el mercado mundial capitalista el *producto* de una hora de trabajo, proporcionada en un país de fuerzas productivas débilmente desarrolladas, no se vende en promedio más que por una suma inferior a aquella por la que se vende el *producto* de una hora de trabajo proporcionada por un país de fuerzas productivas más desarrolladas. Es éste el hecho

que A. Emmanuel designa como "intercambio desigual". Ahora bien, lo primero que debe explicarse, porque es lo más fundamental, no es una "desigualdad del intercambio" (imposible de definir con rigor) sino la desigualdad de la productividad social del trabajo tal como se manifiesta sobre el mercado mundial. Sin embargo, y éste es el punto que debe mantener nuestra atención, lo que está en entredicho, también, es la forma específica de socialización del trabajo que se opera a través del mercado mundial capitalista (lo que A. Emmanuel comprende parcialmente en la noción descriptiva de "movilidad de los trabajadores").

La ley del valor y la economía mundial capitalista

Aquí el problema central es el siguiente: la ley del valor, tal como funciona en el seno de una formación social capitalista, ¿funciona de la misma forma en el mercado mundial capitalista, o esta misma ley está profundamente transformada en este mercado?

La tesis de A. Emmanuel es que la ley del valor funciona de la misma manera en el mercado mundial capitalista y el interior de cada formación social, pero que *produce efectos diferentes* a causa de la desigual remuneración del factor trabajo según los países, desigual remuneración hecha posible por la "no movilidad" de los trabajadores de un país a otro.

Esta formulación no me parece teóricamente satisfactoria. Primero, obliga a designar con un término ideológico (el "intercambio desigual") una realidad que no puede explicarse por la acción de una "variable independiente" (las desigualdades de salarios). A continuación, y sobre todo, ella no permite comprender por qué lo que es una "posibilidad" se convierte, de hecho, en una necesidad. Ahora bien, sólo se puede entender esto si se ve que la estructura del mercado mundial capitalista es una estructura mucho más compleja que la de una formación social particular, y que uno de los efectos de esta estructura más compleja se manifiesta bajo la forma de una transformación profunda del funcionamiento de la ley del valor (donde la "especialización" —jamás permaneciendo completa— de algunos países en las exportaciones "desventajosas" sólo puede ser un efecto).

No puede ser la finalidad de este texto el producir una teoría de la transformación del funcionamiento de la ley del valor a escala internacional. Todo lo que se puede hacer aquí es indicar la dirección en la que me parece que se debe buscar una solución.

Esta solución, creo, está ligada al desarrollo de una *doble tendencia propia del modo de producción capitalista.* Este modo de producción se caracteriza, a la vez, por la tendencia a la reproducción, a nivel de cada "entidad nacional", de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción (lo cual queda designado por el *"desarrollo del mercado nacional",* en tanto que "marco geográfico" fundamental del modo de producción capitalista, y lo que implica la socialización del trabajo en el interior de este marco, por tanto la repercusión en el interior de la formación social de variaciones que afectan las condiciones materiales del proceso de trabajo en tal o cual de sus partes), y por la tendencia a la *reproducción a nivel internacional* de relaciones desiguales entre las entidades nacionales. Esta última forma de reproducción *tiende a desbaratar la primera,* lo que se designa por el término *"tendencia a la 'internalización' del modo de producción capitalista".* Claro está, lo que "aparenta" ser un "marco geográfico", es decir, como si fuera un "espacio físico", es otra cosa. El "espacio físico" en cuestión sólo interviene, en efecto, como *portador* de un conjunto de *agentes* cuya actividad tiende a reproducir no solamente las condiciones materiales de existencia, sino los sistemas específicos de lugares a través de los cuales esos agentes aseguran la reproducción de sus condiciones de existencia, que no son sólo materiales. Estos sistemas forman una unidad contradictoria (una formación social determinada) que siempre tiende a transformarse bajo la acción de contradicciones internas, la principal de las cuales es la que opone los agentes en tanto que son subsumidos bajo relaciones que los constituyen en clases y en fuerzas sociales. Estos sistemas se refieren, pues, a la vez, a una "base económica" y a una "superestructura" (es decir, a un conjunto de relaciones ideológicas y políticas).

La "defensa" de las condiciones interiores y exteriores de existencia de cada una de esas unidades contradictorias se asegura por la intervención de un "Estado", o más generalmente, de un órgano de poder político de una clase dominante. Éste mantiene, si es necesario por el uso de la fuerza, un cierto tipo de unidad, o sea subordinación de clases (si fracasa, es remplazado por otro órgano de poder político, asegurando una dominación de clase diferente); asume simultáneamente la defensa de la existencia de la formación social en sus relaciones con las demás formaciones sociales, cuya reproducción ampliada puede amenazar sus propias condiciones de reproducción ampliada. En forma general, por todo el tiempo que existan relaciones de dominación y explotación al interior de una formación social, la reproducción ampliada

de ésta amenaza la existencia de otras formaciones sociales, y el poder del Estado es un instrumento privilegiado de esta "amenaza", tanto por el uso efectivo de la fuerza de la que dispone el Estado como por las relaciones desiguales que la *posibilidad* de este uso, o que la concentración de los medios económicos, políticos e ideológicos entre las manos del Estado, permite establecer.

La tendencia a la "internacionalización" del modo de producción capitalista no se manifiesta solamente a través de la constitución de un conjunto de economías nacionales formando una estructura compleja y jerarquizada, comportando un polo imperialista y un polo dominado; tampoco se manifiesta solamente a través de las relaciones antagónicas que se desarrollan entre las diferentes "economías nacionales" y los diferentes estados, sino también por el "rebasamiento" constante de los "límites nacionales" por el gran capital (la constitución de un "gran capital internacional", de "firmas mundiales", etc., o que tiene por efecto hacer la reproducción de capital, en esta forma centralizado, cada vez más "independiente" de las condiciones "locales" de la reproducción propia de un país particular) y por la tendencia a la fusión de mercados nacionales históricamente constituidos en un "mercado único", lo cual supone la "fusión" o la "alianza" previa de algunos grandes grupos capitalistas.

La acción de las dos tendencias contradictorias propias a la estructura del modo de producción mundial capitalista implica, especialmente:

1] que, en el seno de cada formación social capitalista "nacional" (o tendiente a constituirse en nación o en una federación de naciones), la ley del valor asegura: la reproducción ampliada de las condiciones materiales y sociales de la producción apropiadas a esta formación social, una forma específica de dominación del modo de producción capitalista sobre los demás modos de producción presentes en esta formación social, la reproducción del sistema de colocaciones en la producción que corresponde a esta forma específica de dominación, un ritmo específico de crecimiento y de crisis de fuerzas productivas, un nivel determinado de los salarios y de las tendencias determinadas a las variaciones de este nivel, por tanto, una forma "nacional" de la socialización del trabajo (en tanto que ésta reproduce las condiciones sociales de la producción).

2] que, en el seno del mercado mundial capitalista, la ley del valor asegura: la reproducción ampliada de las condiciones materiales y sociales de la producción mundial, una forma determinada de dominación-subordinación de las diferentes formaciones

sociales, la reproducción del sistema de colocaciones correspondientes a estas relaciones de dominación-subordinación, de los ritmos desiguales de desarrollo que se desprenden de la ocupación de estas colocaciones y las condiciones de cambio que de ahí resultan.

Es, pues, en este sentido preciso como se efectúa la socialización del trabajo a escala internacional, a través de una *estructura* de una complejidad específica comportando la estructura de cada formación social y la estructura mundial del conjunto de las formaciones sociales. Y es *la existencia de esta estructura internacional compleja* la que impone a la ley del valor una transformación en su funcionamiento.

La ley del valor, tal como funciona en el seno de esta estructura, tiende, por una parte, a reproducir (sin lo cual no habría mercado mundial capitalista) las relaciones internacionales de producción, lo que no puede hacerse sin crisis, en razón de la desigualdad de desarrollo y del ritmo desigual de desarrollo de las diferentes formaciones sociales. Ella tiende, por otra parte, a reproducir las condiciones de reproducción específica de las diferentes formaciones sociales, lo que significa, especialmente, que el nivel de salarios "propio" a cada formación social no puede ser determinado por el "nivel mundial de desarrollo de las fuerzas productivas" (lo cual no es sino una falsa abstracción en el seno de un sistema mundial constituido por formaciones sociales distintas y opuestas), sino que está fundamentalmente ligado a la combinación específica fuerzas productivas-relaciones de producción propias de cada formación social.

Cada combinación específica soporta, sin embargo, los efectos del conjunto, por lo tanto, del "lugar" ocupado por cada formación social en la estructura de la economía mundial, mismo lugar que está determinado por relaciones antagónicas, es decir, por luchas sociales y nacionales. Es por esto, también, por lo que un país no puede escapar a los efectos de la dominación y de la explotación imperialista más que a través de una lucha larga y compleja. Ésta es, sobre todo, política, pero también lo es ideológica y económica. En el seno de cada formación social, una victoria en la lucha así llevada no puede lograrse más que por la transformación de las relaciones de producción y fuerzas productivas. En esta forma un país dominado, o anteriormente dominado, que no modifica su situación en la *división capitalista internacional del trabajo* sólo *reproduce* su situación desfavorable: mientras más aumenta la producción de los productos que su "lugar" le asigna, más participa en el deterioro de su situación desfavorable (las

manipulaciones de precios no pueden modificar ese hecho mientras subsista una economía mundial capitalista).

Sea lo que sea este último punto, vemos que es la heterogeneidad "necesaria" (impuesta por las condiciones de la reproducción ampliada capitalista a escala mundial) de las condiciones materiales y sociales de la producción –lo que se opone a la *relativa* homogeneidad de esas condiciones de reproducción propias a cada formación social–, la que hace sufrir transformaciones fundamentales al funcionamiento de la ley del valor a nivel internacional.

Es evidente que las proposiciones anteriores, aparentemente esenciales para la construcción del concepto de "economía mundial capitalista" (en tanto que distinta de la "formación social capitalista" y distinta también de una simple "coexistencia" de formaciones sociales "yuxtapuestas"), demandarían ser elaboradas, lo que no podemos hacer aquí, por lo que me limitaré a dar algunas indicaciones. Éstas no pueden ser más que el principio de una investigación. Corresponden solamente a una primera tentativa que pretende hacer pensar, en los términos del materialismo histórico, en las tendencias "observadas", es decir, ya pensadas en términos de conceptos "prácticos" pero ligados a los conceptos teóricos del materialismo histórico.

La heterogeneidad "necesaria" de las condiciones materiales y sociales de la producción a nivel mundial, designa los efectos producidos por dos tendencias de la reproducción ampliada del modo de producción capitalista, tendencias que dominan, una al polo de la economía mundial capitalista y la otra al otro polo.

Esas "tendencias" revisten, en efecto, la siguiente forma:

1] *En el interior de las formaciones sociales en donde domina el modo de producción capitalista,* esta dominación tiende principalmente a la reproducción ampliada del modo de producción capitalista, es decir, a la disolución de los otros modos de producción y a la subsunción de sus agentes a las relaciones de producción capitalista. El término "principalmente" indica que es ésa la *tendencia dominante* del modo de producción capitalista en el seno de las formaciones sociales consideradas. Sin embargo, esta tendencia dominante se combina con otra tendencia, secundaria, que es la de la *"conservación-disolución"*. Es preciso entender por esto que, en el seno de una formación social capitalista, las formas de producción no-capitalistas, antes de desaparecer, son "restructuradas" (parcialmente disueltas) y en esa forma *subordinadas* (y por lo tanto, también *conservadas*) a las relaciones capitalistas dominantes. La "historia concreta" de la agricultura en las formaciones sociales capitalistas es la de una conservación-disolución

semejante, cuya última etapa es, por lo demás, la disolución, por lo tanto la desaparición de la agricultura como tal y su transformación en una "rama de la industria". Uno de los problemas planteados es evidentemente el de las razones por las cuales, en el seno de una formación social en la que *domina* el modo de producción capitalista, la *tendencia principal* no es la conservación-disolución, sino más bien la disolución. Numerosos indicios sugieren que ésta se explica no sólo por el rápido desarrollo de las fuerzas productivas que caracteriza al modo de producción capitalista cuando es dominante en el interior de una formación social sino también por una *sobredeterminación* de los fenómenos de disolución por los niveles ideológico y político.

2] *En el interior de las formaciones sociales en donde no domina directamente el modo de producción capitalista,* es decir, en aquellas formaciones sociales que son formaciones sociales capitalistas porque *están* subordinadas al modo de producción capitalista a través del mercado mundial (pero en donde *predominan* otros modos de producción), la tendencia principal no es hacia la disolución de los modos de producción distintos de los capitalistas, sino a su conservación-disolución. El predominio de esta tendencia está, sin duda, ligada a un *conjunto* de determinaciones producidas por la dominación "exterior" del capitalismo: "bloqueo" del desarrollo de las fuerzas productivas, sujeción a una especialización internacional desventajosa, existencia "exterior" de *centros de acumulación del capital* (hacia el cual vienen a converger los capitales que podrían "revolucionar" las condiciones materiales y sociales de la producción), todo esto siendo *sobredeterminado* por los elementos *políticos* (el mantenimiento con la ayuda del imperialismo de la dominación de las clases incapaces de asegurar la revolucionarización de las condiciones de la producción) e *ideológicos* (la defensa de la "integridad" de la formación social ante la dominación exterior privilegiada y todo lo que tienda a conservar el pasado —aun bajo formas aparentemente "renovadas"— tal es, parece, la función de ciertos "socialismos específicos" que pueden constituir una segunda línea de defensa de las *antiguas* relaciones sociales).

Agreguemos que, mientras que en el seno de una formación social domine la tendencia a la conservación-disolución de los modos de producción distintos de los capitalistas, la que "aparece" en primer plano es la figura de la "heterogeneidad" de las condiciones materiales y sociales de la producción. Es esta figura la que es interpretada, en términos ideológicos, por la imagen del "carácter dualista" de esas formaciones sociales. Esta imagen *enmas-*

cara el tipo específico de dominación del modo de producción capitalista que caracteriza esas formaciones sociales.

Es preciso mencionar aquí un punto extremadamente importante (ya que está en relación directa con las condiciones de la reproducción en tanto que éstas actúan sobre el nivel de los precios) pero el cual es imposible de desarrollar dentro de los límites de estas notas. Ese punto es el siguiente: en los países en donde existe una gran masa de productores que sólo producen accesoriamente para el mercado, los precios de los productos entregados al mercado bajo semejantes condiciones tienen una relación extremadamente compleja con su costo monetario o su costo en trabajo, pues esos costos no desempeñan directamente un papel regulador. Los precios también pueden caer constantemente más abajo de esos costos.

Marx ha señalado, en *El capital,* que cuando el modo de producción capitalista está débilmente desarrollado, los precios a los que venden los productos los campesinos no tienen por límite inferior el valor o el precio de producción de esos productos: los campesinos, especialmente aquellos que están endeudados, están obligados *a producir y a vender,* aun a precios que les aseguren únicamente su subsistencia o con qué pagar, al menos en parte, la *carga de las deudas* que pesa sobre ellos. Tal es a menudo la situación de los campesinos parcelarios.[17] El papel desempeñado por el capital usurario, y después por el capital bancario, en tanto que elemento que domina el proceso de reproducción es, aquí, particularmente visible.

A nivel internacional, este papel es también considerable: la red bancaria internacional constituye, de hecho, un eslabón esencial de la dominación imperialista, lo cual es cierto, claro está, en las "instituciones internacionales" como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o el Fondo Monetario Internacional. La red bancaria internacional interviene como un instrumento de coacción a la reproducción de una especialización desventajosa para los países débilmente desarrollados.[18]

Lo anterior sólo constituyen indicaciones destinadas a hacer notorio el carácter fundamental de las transformaciones sufridas por el funcionamiento de la ley del valor en el marco de la economía mundial capitalista.

Los efectos e esas transformaciones pueden parecer ligadas a

[17] Cf. K. Marx, *El capital,* tomo III, p. 746.

[18] Cf. respecto a este punto el artículo de Harry Magdoff, *The Age of Imperialism,* particularmente la 2a. parte, *Monthly Review,* octubre de 1968, pp. 18 a 64.

la "no-movilidad" de los trabajadores, pero en realidad, esta "no-movilidad" es en sí misma sólo *uno de los efectos posibles* de las condiciones específicas de reproducción propias de la economía mundial capitalista. Por eso esas condiciones de reproducción pueden *imponer* tanto la *"no-movilidad"* como la *"movilidad"* de los trabajadores, como lo muestran los *fenómenos de migración masiva,*[10] los que, en cierta coyuntura, caracterizan la dominación mundial del modo de producción capitalista (emigración que parte de Europa hacia los Estados Unidos y América Latina en el siglo XIX, y aun todavía hoy, emigración actual a gran escala de los italianos, españoles, portugueses, serbios, croatas, turcos, argelinos, senegaleses, hindúes, etc., hacia Europa occidental).

En esta forma, no es la "no-movilidad" de los trabajadores la que explica un "efecto particular" de la ley del valor funcionando a escala internacional, sino la estructura compleja (nacional y mundial) del modo de producción capitalista la que hace sufrir transformaciones esenciales a la ley del valor sobre el mercado mundial capitalista. Es esta doble estructura la que, además, asegura una *doble base* a la explotación de los *trabajadores de todos los países* por los capitalistas de los países industriales.

Volvemos a encontrar aquí explícitamente (aunque no lo habíamos dejado más que aparentemente) el tema de "la explotación de los países pobres por los países ricos".

A propósito de la noción de explotación de los países pobres por los países ricos

Lo anterior permite, en efecto, comprender a través de qué compleja estructura, en la cual la ley del valor asegura la reproducción, los capitalistas de los países industriales disponen no solamente de una "base propia" de explotación: la que asegura la reproducción ampliada de las relaciones capitalistas dominantes a través de la *explotación del proletariado de los países industriales* (por la compra de la fuerza de trabajo a un precio inferior al valor que esta fuerza de trabajo produce), sino, además, de una "base internacional" de explotación, aquella que está asegurada

[10] Se notará que la determinación principal de los niveles *nacionales* de los salarios por la combinación *específica* fuerzas productivas/relaciones de producción explica que, aun cuando tienen lugar migraciones masivas, éstas no afectan generalmente más que muy poco a los niveles nacionales de los salarios, es decir, que ellas los afectan esencialmente a través de las modificaciones impuestas en esta forma a las condiciones de reproducción del capital de cada país.

por la *reproducción ampliada de las relaciones internacionales de producción específicas del capitalismo.* Son esas relaciones las que permiten a los capitalistas de los países industriales explotar también a los *trabajadores* de los países dominados (por la compra de los *productos* proporcionados, a *precios* que aseguran la reproducción ampliada de las desigualdades económicas, por tanto la reproducción ampliada de la división internacional del trabajo gracias a la cual puede proseguirse la continuación de los intercambios efectuados a tales precios).

En esta forma, la sustitución, en el análisis de la economía mundial capitalista, de una *estructura realmente heterogénea* por una estructura sólo heterogénea en apariencia (porque ella coloca los diferentes países en un espacio-plano en el seno del cual éstos podrían ajustarse según el nivel de "desarrollo de sus fuerzas productivas", es decir, según un criterio cuantitativo aparentemente simple) permite ver que no se puede dar un sentido riguroso a la noción de explotación de un *país* por otro *país.* Esos dos términos cesan ellos mismos, en efecto, de referirse en forma ilusoria a "unidades" homogéneas, unas compuestas de explotadores y otras de explotados. Desde ese momento es necesario pensar en cada "país" como constituyendo una formación social caracterizada por una estructura específica, especialmente por la existencia de clases que tienen intereses contradictorios. Es esta estructura la que determina el modo de inserción de cada formación social en las relaciones de producción internacionales.

Volvemos a encontrar aquí esta proposición fundamental: las relaciones de explotación no pueden constituirse al "nivel de los cambios"; les hace falta necesariamente estar enraizadas al nivel de la *producción,* sin lo cual los cambios no podrían renovarse.[20] En esta forma, las relaciones de explotación capitalistas están constituidas no por relaciones entre "cambistas" (y con mayor razón por relaciones entre "países") sino por relaciones entre *trabajadores,* por una parte, y propietarios de medios de producción o de intercambio, por la otra. Claro está, el hecho de que las rela-

[20] Aun el *"saqueo"* regular de un "país" por otro implica relaciones de explotación (por tanto de *producción*) que someten a los trabajadores de los países en donde tiene lugar el saqueo a la explotación de las clases dominantes de otro país. Faltando las relaciones de producción (por tanto, de reproducción), el "saqueo" no podría continuarse. El imperio romano descansó sobre tales relaciones de explotación y es así como comenzó a funcionar el imperio británico (bajo la forma de "tributos" impuestos a la India). Pero la forma del "saqueo" es tal, que es menos capaz que otras de reproducir las condiciones de reproducción; en esta forma, este tipo de explotación tiende fácilmente a "degenerar" y a ser remplazado por otros.

ciones entre el capital de los países industriales con los trabajadores de los países débilmente industrializados no sean generalmente "relaciones directas" (muy a menudo no se trata de la compra de la fuerza de trabajo de esos trabajadores, sino la compra de productos a los explotadores "locales" —propietarios de bienes raíces, mercaderes, usureros, comerciantes capitalistas, etc.—), implica que la expansión de la explotación de los trabajadores de esos países exije la expansión del capital bancario y comercial. Esto contribuye a "enmascarar" aún más las relaciones de explotación que "unen" a los trabajadores de los países pobres al capital[21] de los países industrializados.

Es debido a que el *concepto de explotación* expresa una *relación de producción*: una producción de sobretrabajo y la apropiación de éste por una clase social, por lo que se refiere neceseriamente a *relaciones de clases* (y una relación entre "países" no es ni puede ser una relación de clases); es por eso por lo que, también, una simple *transferencia de plusvalía de los capitalistas* (o de otros explotadores) de los países pobres hacia los *capitalistas* de los países ricos no puede ser designada con el término de "explotación", en el sentido preciso de la palabra, ya que únicamente los *trabajadores* pueden ser explotados,[22] pero no otros explotadores.

La formulación de A. Emmanuel relativa a la "explotación" de los países pobres por los países ricos designa, pues, en forma inadecuada (oscureciendo las *relaciones sociales*), el efecto aparente, al nivel de los cambios, de la estructura específica de la economía mundial capitalista. Esto produce, inevitablemente, una serie de efectos de ocultación.

Antes que nada, esta formulación coloca en un segundo lugar la explotación imperialista: aquella a la que son directamente sometidos los trabajadores de los países dominados por los mo-

[21] Marx señala, en numerosas ocasiones, que son los capitalistas los que sacan ventaja del desigual desarrollo internacional de las fuerzas productivas, especialmente porque "el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior" y añade esta nota: "ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente superior se vende como tal" (*El capital,* libro III, capítulo XIV, p. 237). Marx añade un poco más adelante: "El país favorecido obtiene en el intercambio una cantidad mayor de trabajo que la que entrega, aunque la diferencia, el superávit, *se lo embolse una determinada clase,* como ocurre con el intercambio entre capital y trabajo en general" (*ibid.,* p. 238; las cursivas son mías).

[22] Si trabajadores propietarios (individual o colectivamente) de sus medios de producción pueden ser explotados, es en tanto que trabajadores; en tal caso, las relaciones de circulación son duplicadas por relaciones de producción.

nopolios y los *trusts* internacionales, mientras que esta explotación está ligada a la vez al hecho importante de la "penetración" del modo de producción capitalista en los países dominados y a los cambios de estructura que los *movimientos de capitales* provocan en el seno de la economía mundial capitalista. En efecto, esos movimientos tienden a producir una estructura cada vez más *jerarquizada* de la economía mundial capitalista, ya que en forma creciente aun los *países ya industrializados tienden, también ellos, a ser sometidos a un imperialismo dominante,* precisamente por el hecho de los movimientos internacionales de capitales.

A continuación, esta formulación conduce a "hacer aparecer" los proletarios de los países ricos como "explotadores" de los países pobres. Estos proletarios habrían cesado entonces ellos mismos de ser explotados, lo que significaría que *su trabajo no sería ya una fuente de plusvalía.* Ahora bien, en realidad, esos trabajadores en general son *más explotados* (en el sentido estricto de la palabra) que los trabajadores de los países pobres. Es esto lo que ya Marx había señalado. Hace observar, en efecto, que en razón del nivel elevado de la intensidad y de la productividad del trabajo *en los países ricos,* el salario *de los trabajadores de esos países, aunque nominalmente más elevado, tiene un menor grado de poder de compra que en los países pobres,* correspondiendo ahí en general a una *proporción más débil del valor producido. En esta forma, hablando de un país A (país rico) que compra a un país B (país pobre), Marx escribe:*

...encontramos con frecuencia que el salario diario, semanal, etc., es más alto en los primeros países que en los segundos, mientras que el precio relativo del trabajo, es decir, el precio del trabajo en relación tanto con la plusvalía como con el valor del producto, es más alto en los segundos países que en los primeros.[23]

En otras palabras, *mientras más se desarrollan las fuerzas productivas, más explotados son los proletarios,*[24] es decir, más se acrecienta la relación del sobretrabajo al trabajo necesario. Es ésta *una de las leyes fundamentales del modo de producción capitalista* (recíprocamente, claro está, esto significa que, a pesar

[23] Cf. Karl Marx, *El capital,* tomo I, p. 470.

[24] La tasa de explotación de los trabajadores tiende necesariamente a acrecentarse cuando se desarrollan las fuerzas productivas, ya que las transformaciones técnicas, ligadas a la acumulación del capital, implican precisamente el acrecentamiento de la plusvalía relativa.

de sus bajos salarios, los trabajadores de los países débilmente desarrollados son *menos explotados* que aquellos de los países desarrollados, y por lo tanto dominantes).

Si algunos pueden encontrar "paradójica" la proposición anterior, es que reducen las relaciones de explotación a la sobreexplotación brutal efectuada sobre una base primitiva (es decir, a la tendencia al acrecentamiento de la plusvalía absoluta que caracteriza las formas de producción "anteriores" al capitalismo) y que no pueden entonces comprender que los trabajadores de los países industrializados, si a menudo han cesado de ser explotados de *esta manera,* lo son de una manera más "refinada", más "civilizada" (para utilizar este término en el doble sentido dado por Lenin irónicamente), así pues, también, más "eficaz" y más intensa.

Si los proletarios de los países industriales no son "sobreexplotados" de la misma manera en que lo son los proletarios de los países dominados, sí son *más intensamente explotados.* Los capitalistas, a los que no se puede reprochar el no saber contar, no se equivocan: saben que, salvo alguna excepción, es más ventajoso explotar a los proletarios de los países industriales que a sus hermanos de los países pobres.

Es esta *intensa explotación* del proletariado de los países industriales lo que proporciona la principal explicación a la extrema concentración de las inversiones internacionales de capitales, precisamente en los países industriales. Es por eso por lo que las grandes sociedades internacionales han hecho de los países "desarrollados" su zona privilegiada de inversiones; en esta forma, sobre cerca de 2 mil millones de dólares en inversiones directas anuales nuevas, realizadas fuera de sus fronteras por los Estados Unidos entre 1963 y 1966 —no contando las industrias extractivas y de petróleo—, 300 millones solamente han sido invertidos en los países débilmente desarrollados.[25]

Intentar "pensar" en términos de "explotación" las relaciones económicas entre países produce, pues, una serie de efectos de oscurecimiento. Esto transforma el concepto de "explotación" en una noción ideológica, que en vez de designar una relación de clases se le obliga a designar un conjunto de relaciones de diferentes naturalezas que no pueden quedar comprendidas en un concepto único.

A continuación de la transformación ideológica que sufre en

[25] Cf. *Bulletin Économique pour l'Europe,* Naciones Unidas, vol. 19, núm. 1, p. 69.

esta forma el concepto de explotación, se ve también resurgir la pareja ideológica que el materialismo histórico ha eliminado precisamente de su campo, la pareja ideológica "ricos"/"pobres".

Además —y es esto lo que es decisivo— operando en semejante forma, no se puede captar un hecho esencial, a saber, que *la dominación del imperialismo reposa sobre todo en la explotación de los proletarios de los países imperialistas.* En efecto, si los países imperialistas son los que poseen fuerzas productivas en rápido desarrollo, es precisamente porque el nivel de desarrollo alcanzado por ellos (sobre la base de la explotación de "sus" propios proletarios y los trabajadores del resto del mundo) permite a los capitalistas de los países imperialistas imponer a su proletariado una tasa elevada de explotación, lo que pone a disposición de los capitalistas de las metrópolis imperialistas una enorme masa de ganancias. Esta masa, más considerable que la que puede "obtenerse" de los trabajadores de los países dominados, cuyo trabajo no proporciona más que un débil sobreproducto (es decir, cuyo trabajo necesario está muy cerca del trabajo efectivamente proporcionado), "alimenta" un fondo de acumulación en *constante crecimiento.* Este crecimiento, que contrasta con el estancamiento relativo de los países capitalistas débilmente industrializados, está ligado a la rápida expansión de las fuerzas productivas de los países dominantes. A su vez, esta expansión asegura la reproducción de las condiciones de explotación de los trabajadores de los países dominados.

Esto explica el que, a partir de que las *contradicciones internas* se desarrollan en un país dominante y que la expansión de sus fuerzas productivas se aminora, su dominación mundial también se encuentre rápidamente amenazada. Inglaterra proporciona un ejemplo excelente de esta situación: los esfuerzos del gobierno Wilson para "bloquear" los salarios de los trabajadores británicos están condicionados por las exigencias de la política mundial del imperialismo inglés.

Es muy importante no perder de vista el *papel fundamental que desempeña en la dominación imperialista la explotación del proletariado de los países imperialistas,* pues ese papel tiene un significado estratégico decisivo desde el punto de vista de la lucha de clases a nivel internacional. Por lo demás, ese papel explica el que la dominación de cada país imperialista sea *mucho más frágil* de lo que aparenta ser a primera vista. Esta dominación está amenazada constantemente por la reproducción ampliada que se desarrolla en los otros países imperialistas. Ahora bien, en la actualidad, la reproducción ampliada en el conjunto

de los países imperialistas está caracterizada por su gran rapidez, así como por grandes desigualdades internacionales. La rapidez de los ritmos actuales de desarrollo de las fuerzas productivas se concreta, especialmente, en la extremada brevedad de cada "generación" de máquinas.[26]

En esta forma, la tasa de explotación de los proletarios de los países imperialistas debe ser acrecentada sin cesar y con rapidez,[27] lo que significa que la explotación capitalista se concentra cada vez más en los países imperialistas[28] mientras que el acrecentamiento de la plusvalía relativa no desempeña todavía más que un papel secundario en las relaciones entre países imperialistas y países dominados.

Lo que también es decisivo en las relaciones entre países dominantes y países dominados, no es tanto el *acrecentamiento* de la explotación de los trabajadores de estos últimos países, por muy real y brutal que sea esta explotación como *su mantenimiento.* Esto es "pensado", ideológicamente, como "bloqueo" del desarrollo de las fuerzas productivas de los países dominados. Debido a que son esenciales para el funcionamiento de la economía mundial capitalista y el mantenimiento de la explotación de los trabajadores de los países dominados, así como el drenaje de una fracción de la plusvalía resultante de esta explotación hacia las metrópolis imperialistas y el "bloqueo" del desarrollo de las fuerzas productivas de los países dominados, se puede decir que la dominación mundial del modo de producción capitalista reposa sobre una *doble base* de explotación: la de los proletarios de los países imperialistas (cuya explotación crece con el desarro-

[26] Esta brevedad aparece, en el nivel ideológico, como un "despilfarro" del fondo de acumulación, ya que se desechan máquinas en los países imperialistas, mientras que esas mismas máquinas "faltan" en los países dominados, ya que en ellos permitirían un fuerte acrecentamiento de la productividad del trabajo. Es ésta una de las consecuencias de la reproducción ampliada de las desigualdades económicas.

[27] Por imperfectas que sean las estadísticas, éstas muestran que ocurre de este modo: la productividad social del trabajo crece rápidamente en los grandes países industriales, mientras que los salarios no crecen más que muy lentamente.

[28] Este fenómeno de concentración de fuentes de ganancia en el seno de las metrópolis imperialistas se revela por una serie de índices estadísticos: el desarrollo mucho más lento de los intercambios comerciales entre los países industriales y los países débilmente industrializados que entre los primeros, el crecimiento mucho más rápido de las ganancias en los países industriales que el del volumen de su comercio con los países débilmente industrializados, etcétera.

llo de las fuerzas productivas de esos países) y la de los trabajadores de los países dominados, cuya explotación también crece, pero más lentamente, como lo hacen las fuerzas productivas de esos mismos países.

Evidentemente no es por azar que los capitalistas de los países industrializados buscan oponer constantemente obstáculos al desarrollo de las importaciones provenientes de los países subindustrializados: esto no es sólo conforme a sus intereses inmediatos sino que contribuye, por lo demás, a frenar el desarrollo de las fuerzas productivas de los países dominados y, por lo tanto, a mantenerlos en una situación de dependencia; si la fuente *principal* de las ganancias de los capitalistas de los países industriales no fuera la explotación de "su" propio proletariado sino el de los trabajadores de los países débilmente industrializados, sería la tendencia inversa la que prevalecería, o sea, la utilización cada vez mayor de esta fuente de ganancia.

Claro está, rehusarse al empleo del concepto de explotación para designar los efectos de las condiciones internacionales del cambio sobre los países con las fuerzas productivas débilmente desarrolladas, no conduce en ninguna forma a negar un hecho evidente, pero *de una naturaleza completamente diferente,* a saber que, si las condiciones de los intercambios entre países "pobres" y países "ricos" fuesen más favorables a los primeros, es decir, si como resultado de esos intercambios unos obtuvieran relativamente más y los otros relativamente menos *valores de uso,* el "nivel de vida" en los países "ricos" se afectaría en el sentido de la baja y viceversa. Pero reconocer este hecho, y reconocer también que las condiciones de vida de los trabajadores de los países ricos pudieran eventualmente ser afectados por una baja, no tiene nada que ver con la afirmación de una explotación por parte del proletariado de los países ricos, de los obreros y de los campesinos de los países pobres.

Resumiendo, la explotación de los trabajadores de los países dominados, por el capital de los países industriales, tiene en sí misma una doble naturaleza. Por una parte, es una explotación *indirecta* efecto de la estructura polarizada de la economía mundial capitalista. Por otra parte, es una explotación *directa* que resulta de las inversiones (industriales, comerciales, financieras, etc.) efectuadas por los capitalistas de un país a otro país. Son esas inversiones las que permiten *explotar directamente a los trabajadores* del país en el cual tienen lugar. Se trata en este caso de una explotación capitalista a nivel internacional, y que tiene la misma forma que la explotación capitalista que se efec-

túa en el interior de un país; sin embargo, aun cuando con la misma forma que la explotación que tiene lugar en el interior de un país capitalista, ésta puede ser una fuente de ganancias excepcionales, toda vez que los capitalistas de los países industriales tienen capacidad, gracias a las inversiones efectuadas en esta forma, de sacar partido de la estructura polarizada de la economía mundial capitalista.

También a nivel internacional, lo que es específico es el conjunto de los efectos producidos por la estructura polarizada de la economía mundial capitalista, en tanto que esta estructura obstruye el desarrollo del modo de producción capitalista en los países dominados, y mantiene o desarrolla en ellos otras formas de explotación, manteniendo un nivel relativamente bajo de los precios y de los salarios, frenando el desarrollo de las fuerzas productivas[29] y permitiendo a los capitalistas de los países industrializados participar en la *explotación de los trabajadores de los países menos industrializados.* Esta "participación" en la explotación se efectúa bajo modalidades extremadamente diversas. Éstas van de la acción en baja ejercida sobre los costos monetarios a los que se producen los productos de los países menos industrializados y sobre los precios a los que se venden, hasta las transferencias de plusvalía realizadas en ocasión del pago de los intereses o de la amortización de los préstamos bancarios, préstamos públicos, etc., o aun de las operaciones sobre títulos, etcétera.

En todos los casos en los que el capital extranjero se inserta directamente en *relaciones de producción* determinadas le permite participar en el proceso de extracción y de apropiación de la plusvalía producida por el trabajo de los productores directos de otro país. Es este tipo de expropiación el que caracteriza, al menos en parte, la actividad de los petroleros internacionales, o de las grandes sociedades internacionales como la United Fruit, Unilever, etc., o los grandes *trusts* mineros, químicos u otros.

[29] Son los efectos de este desarrollo capitalista desigual los que Marx menciona en el siguiente párrafo de *El capital*:

"Si el salario y el precio de la tierra vigentes en un país son bajos y en cambio el interés del capital es alto, porque en él no se halle desarrollado en general el régimen capitalista de producción, mientras que en otro país rigen salarios y precios de la tierra nominalmente altos y, en cambio, el tipo de interés del capital es bajo, el capitalista empleará en el primer país más trabajo y más tierra y en el segundo, relativamente, más capital" (Karl Marx, *El capital,* tomo III, p. 807-9).

Marx indica aquí en qué forma el *desigual desarrollo del capitalismo,* según los países, produce efectos sobre los precios y los costos monetarios.

Sin embargo, una vez más, ninguna de esas formas de explotación de los trabajadores de los países dominados por los capitalistas de los países imperialistas hace cesar la explotación de los proletarios de estos últimos países, ni los transforma en "explotadores".

Ciertamente, sucede que los capitalistas que explotan a los trabajadores de otro país reducen *relativamente* la explotación que hacen sufrir a los trabajadores de su propio país, con el fin de intentar corromperlos, permitiendo el nacimiento de una "aristocracia obrera", pero los trabajadores cuya tasa de explotación se encuentra reducida *relativamente* en esta forma, no pueden por esto ser calificados de "explotadores" de los trabajadores de los países dominados, pues ellos mismos están sometidos a una intensa explotación. El hecho de que esos trabajadores puedan, según la expresión de Engels, "aburguesarse" es un asunto diferente: esto depende de las *relaciones ideológicas* y no de las relaciones de producción.

La presentación del conjunto de las relaciones económicas entre países "ricos" y países "pobres", y particularmente de las relaciones comerciales, en términos de "explotación" de ciertos "países" por otros, lleva a ocultar la complejidad de esas relaciones y a hacer nacer la ilusión que una *"rectificación de los términos del intercambio"* podría hacer cesar las desigualdades de desarrollo económico. Ahora bien, la dominación imperialista tiene un contenido infinitamente más complejo que la que aparece al nivel del intercambio y del deterioro de sus condiciones.

El desarrollo desigual de las fuerzas productivas

El hecho decisivo es que la dominación imperialista produce efectos que van *mucho más allá* de la explotación de los trabajadores de un país por los capitalistas de otro país. Esta dominación crea las condiciones de lo que se designa como un relativo "bloqueo" del desarrollo de las fuerzas productivas en los países dominados, siendo en realidad este "bloqueo" sólo uno de los aspectos del desarrollo desigual de las fuerzas productivas en el seno de la economía mundial capitalista, por lo tanto, de la reproducción ampliada de las desigualdades económicas que caracterizan la dominación imperialista.

Esta dominación produce efectos a nivel económico (competencia masiva sobre el mercado de los países dominados de los productos de la industria de los países industrializados, drenaje

de una parte de la plusvalía producida por los países dominados, etc.). También produce efectos a nivel político (apoyo dado por el imperialismo a las clases dominantes capitalistas y precapitalistas, al capitalismo comprador, a las dictaduras locales que "protegen" esas clases, etc.), e ideológico (difusión en las clases dominantes y en la pequeña burguesía de los países dominados de costumbres y formas de pensar de las capas dominantes de los países imperialistas, difusión de la ideología económica dominante en esos países, etc.). Es todo esto lo que se relaciona con lo que se ha designado con el término de "bloqueo" relativo en el desarrollo de las fuerzas productivas.

Sin embargo —y este punto es de una importancia decisiva—, este "bloqueo" no se manifiesta solamente en los países *dominados,* también se manifiesta, pero a menor grado, en los países *dominantes.*

No hay que olvidar, en efecto, que la posibilidad de explotar la mano de obra de bajo costo de los países dominados y la posibilidad de comprar a buen precio productos proporcionados por esos mismos países, también frena relativamente el desarrollo técnico en los países capitalistas avanzados. Es por eso por lo que se observa que cuando las relaciones económicas entre países imperialistas y países dominados son más difíciles (durante períodos de guerra, por ejemplo) los *dos grupos de países* pueden registrar un progreso excepcionalmente rápido de algunas de sus producciones. En esta forma, durante la segunda guerra mundial, la India pudo desarrollar un proceso de industrialización y sucedió lo mismo en varios países de América Latina (Argentina, Brasil y Chile especialmente).[30]

Recíprocamente los países industrializados, más o menos separados de "sus" fuentes de materias primas a buen precio, están obligados a desarrollar industrias de "sustitución" (por ejemplo, la del hule sintético o fibras artificiales); ahora bien, esas industrias se muestran generalmente capaces de proporcionar más que "sustitutos", a saber: productos que desempeñan un papel económico considerable y cuyos costos, gracias a progresos técnicos, admiten la comparación con aquellos "productos naturales" obtenidos a través de la explotación de una "mano de obra barata".

El "bloqueo" del desarrollo de las fuerzas productivas que induce la dominación imperialista, se ejerce pues *sobre los dos polos*: polo dominante y polo dominado. Evidentemente, esas consecuencias son mucho más visibles y más dramáticas para los

[30] Estas tendencias son aclaradas bastante bien en el libro de André Gunder Frank, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina, op. cit.*

países pobres, pero desde el punto de vista del análisis teórico ese *doble efecto* no puede perderse de vista.

Lo anterior permite comprender hasta qué punto es errónea la idea de que los países dominantes serían necesariamente "arruinados" por el fin de su dominación, bajo el pretexto de que este fin modificaría de manera brutal los "términos de intercambio". Una "ruina" tal no podría surgir a menos que la riqueza de los países dominantes no proviniera esencialmente de la desigualdad de desarrollo de las fuerzas productivas, sino de la desigualdad en el intercambio.

Si así fuera, en efecto, perdiendo las ventajas que les concede el "intercambio desigual", los países dominantes perderían la fuente misma de su riqueza. Por el contrario, si la fuente de la riqueza de los países ricos es, antes que nada, el *nivel relativamente elevado de sus fuerzas productivas,* las pérdidas que sufrirían por el hecho de la desaparición del "intercambio desigual" sólo reducirían parcialmente y, sobre todo en forma transitoria, el nivel de sus ingresos reales, pudiendo ser esta reducción más o menos rápidamente compensada por el desarrollo ulterior de sus propias fuerzas productivas, desarrollo que provocaría —a través de crisis, reajustes y contradicciones de todo tipo— la desaparición del "bloqueo" inducido por la existencia de relaciones de dominación imperialistas.

Claro está, "quién" en los países industriales se vería afectado por las pérdidas que implicarían de manera transitoria los trastornos de las condiciones internacionales de los intercambios no puede determinarse *a priori.* Una visión superficial de las cosas movería a pensar que los principales "perdedores" debieran ser los *trusts* internacionales, ya que ellos son los que se benefician actualmente en la forma más directa con la explotación de los trabajadores de los países poco industrializados. En realidad, la posición dominante ocupada por los *trusts* más poderosos en las metrópolis imperialistas, sus relaciones con el Estado, etc., les permitirían, en general, el hacer sufrir a otros las consecuencias de tales "pérdidas"; en términos de ganancia, los grandes monopolios capitalistas ganan a menudo con tales trastornos, realizando ganancias especulativas.

La idea de la "ruina" o d la "catástrofe" que sufrirían, *en el plano económico,* los países imperialistas por el hecho de la lucha libertadora de los países hoy dominados, forma parte de los mitos de lo que se podría llamar *"el economismo apocalíptico"* (como el mito de la "crisis económica final" del capitalismo). Tales mitos pueden contribuir a volver políticamente pasivo al prole-

tariado de los países industriales, incitándolo a esperar "la inevitable catástrofe". Algunas tendencias del pensamiento marxista de izquierda (Rosa Luxemburgo) o de derecha (H. Grossmann) se caracterizan por una "visión" semejante, que nada tiene de científica.[31]

Cosa bien diferente es, evidentemente, la apreciación de los efectos de la liberación de los pueblos hoy dominados, bajo la amplitud y el carácter de las luchas de clases en los países dominantes.

Estos efectos se mueven necesariamente en el sentido de un surgimiento del movimiento revolucionario en esos países, pues todo lo que quebranta una de las bases de la explotación capitalista quebranta igualmente la otra base de esta explotación.

En esta forma, la clase obrera de los países industrializados no tiene absolutamente nada que "temer" —todo lo contrario— de la lucha revolucionaria de los pueblos de los países dominados. Las victorias logradas en esta lucha contribuyen a trastornar uno de los fundamentos del poderío del imperialismo; crean,

[31] Evidentemente no es posible "evaluar" las incidencias, aun a corto plazo, que podrían tener sobre los países industriales y, más especialmente, sobre la situación de las diferentes clases sociales de esos países (lo que, en definitiva, es decisivo), una modificación radical de las condiciones de sus intercambios con los países débilmente industrializados. Esta imposibilidad no se apoya únicamente en una eventual "insuficiencia" de las estadísticas sino, más frecuentemente, en la amplitud de las reacciones en cadena que provocaría una modificación tal, tanto en lo concerniente a las relaciones de clases como en lo concerniente a las fuerzas productivas (lo hemos dicho antes, una serie de desarrollos técnicos, actualmente frenados en los países industriales, por la posibilidad que tienen éstos de proveerse a bajo precio, podría tomar forma rápidamente). En consecuencia, las cifras que cito aquí sólo están destinadas a indicar cuál es, aproximadamente, el peso específico de las importaciones provenientes de los países débilmente industrializados, con relación al producto interior bruto de los países industrializados.

En 1965, sobre un producto interno bruto de cerca de 1 100 millones de dólares para el conjunto de los países capitalistas industrializados, las importaciones de esos países, provenientes de los países "poco desarrollados", se han elevado a 25 800 millones, o sea, alrededor del 2.3% del PIB (cf. Le *Commerce International*, publicación del GATT, Ginebra, 1966, p. 40, y *Annuaire Statistique* de las Naciones Unidas, 1968, pp. 579 y 580).

Claro está que esas cifras no significan que, si a los países industrializados se les quitaran "sus fuentes" exteriores de materias primas, no tendrían que resolver graves problemas, especialmente en lo concerniente al petróleo y los metales escasos (cuyas importaciones figuran en la competencia de cerca de la mitad del total de las importaciones provenientes de los países dominados efectuadas por los países capitalistas industrializados), pero estos problemas estarían ligados esencialmente a la *naturaleza de esos productos* y no a los "términos del intercambio".

pues, condiciones cada vez más favorables a la lucha del proletariado de *todos los países.*

La solidaridad objetiva de los pueblos de los países "ricos" y de los países "pobres" es tan grande hoy como en la época de Marx o en la de Lenin. Hoy al igual que ayer, las victorias revolucionarias de los pueblos de los países pobres son también victorias de los pueblos de los países ricos: ellas debilitan al enemigo de clase común, la clase capitalista, cuya *base de explotación* se estrecha; ellas crean mejores condiciones para las luchas revolucionarias en todos los países y no constituyen una "amenaza" duradera para el "nivel de vida" de los trabajadores de los países industrializados[32] (no podría ser de otro modo a menos que el proletariado de los países industriales, en vez de sacar ventaja del debilitamiento del imperialismo, permitiera a "sus" capitalistas que, con el *pretexto* de la nueva situación, los explotara más), esto es contrario a lo que proclama cierta propaganda intentando unir a la clase obrera y a la capitalista de los países imperialistas, propaganda que ha podido ser "eficaz" en ciertos países, especialmente en los Estados Unidos.

A este respecto, no hay que ocultar que la tesis de A. Emmanuel, concerniente a la "explotación" de los países pobres por los países ricos, bajo la forma que le ha dado a esa tesis, termina por hacer aparecer las relaciones de clase como simples "relaciones entre países", es decir, sustituyendo el antagonismo real: trabajadores/explotadores, con el antagonismo ficticio "naciones ricas"/"naciones pobres".

Una formulación semejante, que se une a la tesis ideológica de las "naciones proletarias", puede ser utilizada igualmente tanto por la burguesía imperialista como por las burguesías nacionales de los países "pobres". Estas últimas buscan siempre persuadir a las masas trabajadoras de sus países de que su miseria se debe no a la explotación de clase de la que son víctimas y a la existencia de relaciones de producción que bloquean el desarrollo de las fuerzas productivas, sino que se debe a la "explotación" nacional en la que ricos y pobres, capitalistas, cam-

[32] Evidentemente no se debe olvidar tampoco el "precio" que pagan los trabajadores de los países dominantes para que se asegure *simultáneamente* la perpetuación de la dominación imperialista y la "defensa" de las "posiciones adquiridas" por los diferentes países imperalistas. En términos financieros, ese "precio" se eleva a más de 100 mil millones de dólares de los Estados Unidos por año —pero el "costo" de la dominación imperialista para los trabajadores de los países dominantes es evidentemente una cosa diferente que este solo gasto, por muy fuerte que sea, pues incluye efectos ideológicos y políticos internos en los países imperialistas.

pesinos y obreros serían *todos víctimas,* y que debería y podría ser reducida por una suficiente modificación de los "términos de intercambio".

El carácter ideológico de la oposición (países pobres/países ricos) produce, evidentemente, efectos aun en un nivel descriptivo. Sugiere que esta oposición podría ser "natural" de alguna forma, ocultando así el hecho de que ella designa el resultado de un doble proceso social: de un proceso de diferenciación entre niveles de desarrollo, por una parte, de un proceso de diferenciación interna, por la otra. Los p íses "pobres" no son "naturalmente" más pobres que otros, y aun —muy a menudo— *su única "pobreza" es la de las masas explotadas,* y no la de sus recursos. Un ejemplo típico es el del Brasil. Como siempre, las formulaciones ideológicas tienden a desplazar hacia una "naturaleza" ilusoria el resultado de un proceso social.

Para concluir este principio de debate, diría que lo que me parece fundamentalmente positivo en las tesis de A. Emmanuel es su contribución a la demostración de la invalidez de la teoría de los costos comparativos. Esta contribución constituye una importante aportación teórica, de la que algunas premisas están, por lo demás, presentes y aun parcialmente desarrolladas en la obra de Marx, especialmente en ciertas notas del capítulo de *El capital* consagrado a la "ilusión de la competencia". Lo que es igualmente positivo es la crítica que hace A. Emmanuel de las afirmaciones relativas a las "ventajas" que la división internacional capitalista del trabajo presentaría para todos los países participantes en el intercambio. Muestra, en efecto, a partir de su crítica a la teoría de los costos comparativos, que la división internacional del trabajo que se ha establecido en el marco del mercado capitalista, sobre la base de los costos y de los salarios relativos existentes, tiende a *reproducir sus propias condiciones sobre una escala ampliada.* Esta última observación es de una importancia considerable.[33]

En resumen, esas aportaciones positivas corresponden a a localización de algunos de esos efectos, a nivel internacional, de

[33] Se notará, de paso, que este análisis permite también ver que la práctica de los países socialistas de Europa, consistente en utilizar en sus intercambios los precios del mercado mundial capitalista (mediando algunas rectificaciones menores) contribuye a mantener relaciones desiguales entre países de fuerzas productivas desigualmente desarrolladas. Los economistas rumanos han insistido a menudo sobre este hecho.

las relaciones de producción capitalistas. Pero esos efectos, que son los de la iniciación de la relación, en el seno del mercado capitalista mundial, de formaciones sociales desigualmente desarrolladas, se piensan bajo la categoría del "intercambio desigual", categoría que oculta las modificaciones profundas que el funcionamiento de la ley del valor sufre en el marco del mercado mundial capitalista, cuya estructura específica no se ha puesto al día.

Esta inadecuación resulta, entre otras cosas, de una problemática que aísla el "momento del intercambio", es decir, que no lo sitúa en el campo relaciones de producción/fuerzas productivas y que no lo integra a la estructura del capitalismo como sistema mundial. En esta forma se encuentra atribuido a las "condiciones del intercambio", lo que es un efecto de la estructura del sistema capitalista mundial.

Si este efecto se percibe en este "lugar" (al nivel de los "cambios") es que este "lugar" es en cierta forma "privilegiado". Se encuentra *en la superficie* de las realidades económicas, ahí en donde funcionan en forma aparente las categorías de la circulación (los precios, los salarios, la moneda, etc.), es decir, en el *punto de nivelación* de ciertos efectos estructurales.

Pero si se aísla este "efecto de superficie" de la estructura que lo produce, se lleva a "encerrar" en el campo en el que se manifiesta de forma inmediata (el espacio de los precios y de la moneda) lo que, a su vez, produce una serie de efectos ideológicos (la ideología del "modelo", la ideología de los precios como "suma de costos de los factores", la ideología de la "racionalidad" o de la "irracionalidad" de la división internacional del trabajo, la ideología ética —el carácter "justo" o "injusto" de algunos precios—, nociones subyacentes a la del "intercambio desigual").

En definitiva, la noción de "intercambio desigual" designa una de las representaciones espontáneamente producidas por la forma de los intercambios mercantiles, representación que tiende a ser cada vez más palpable cuando se desarrolla el modo de producción capitalista y se incrementan las desigualdades económicas. Sin embargo, como toda noción de este tipo, que toma por hecho que "se dan" los "hechos económicos" propios a la esfera de la circulación (es decir, las representaciones propias a esta esfera: el mercado, los precios, los salarios en tanto precios), esta última no puede poner en relación los "hechos" así "dados" y las estructuras (relaciones de producción/fuerzas productivas) de las que son efectos. Ella tampoco puede producir otra cosa que no sea una explicación ilusoria, combinando elementos presentes en la superficie de la realidad económica, en donde aparecen do-

tados de una "autonomía" que no es, justamente, más que superficial. El "mecanismo de la formación de los precios" constituye una de las figuras de esta autonomía ilusoria.

Toda combinación de nociones que no se refiera más que a "hechos" económicos propios de la esfera de la circulación queda, en esta forma, prisionera desde su nacimiento de un "universo" que es el de la economía política. El esfuerzo analítico de Marx está precisamente constituido por la *crítica de ese fundamento ilusorio de la economía política* y llega a sustituirlo por otro, que coloca la ciencia de las relaciones económicas en un *terreno diferente*. Es esto lo que constituye la *ruptura* de Marx con la economía política.

En efecto, se sabe que todas las "teorías económicas", desde Adam Smith hasta los economistas contemporáneos, pasando tanto por Ricardo como por los "subjetivistas", tanto por Jevons como por Walras o Pareto, han aceptado que el universo de los "precios" es el único "mundo económico real". Unos h·n resueltamente aceptado cerrar ese "mundo" sobre él mismo (los precios se explican rigurosamente por otros precios), mientras que otros han intentado sacarlo aparentemente de su aislamiento, "duplicándolo" con otro mundo hecho a su propia imagen. Este "doble" sólo interviene, por lo demás, para sostener el discurso de una cierta economía política dándole "espesor" aparente.

Ese segundo mundo imaginario es, para unos, el del "trabajo" pensado como una suma de gastos de trabajo homogéneo, por lo tanto, directamente adicionales —lo cual no hace sino duplicar el espacio homogéneo de los precios por el espacio homogéneo del tiempo de trabajo.

Para los otros, ese mundo imaginario es el de las *"necesidades"*, cuya diversidad inmediata exige esfuerzos especulativos más considerables, con el fin de reducir esta diversidad a la apariencia de la homogeneidad, necesaria para el redoblamiento de los "hechos" propios del mundo llano de los intercambios y de la moneda.

Es con esta oscilación entre el mundo de las "necesidades" y el del "trabajo", como está construida la historia de la economía política de la que Marx ha hecho la crítica, crítica indispensable para la constitución de una verdadera ciencia. En efecto, nada se explica mientras se limite a poner en relación los "efectos" superficiales" observados en un mundo "real", pero sin embargo *mítico en su aislamiento,* con las "magnitudes" imaginarias de otro "mundo", todavía más mítico, puesto que es enteramente irreal.

Semejantes "puestas en relación" no dan ninguna posibilidad de explicación. Ellas conducen, por el contrario, a alejar la posibilidad de explicación. Esta última exige que se tome en cuenta (más allá de las apariencias de un universo económico homogéneo), la estructura compleja de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas, así como los efectos de esta estructura fundamental sobre las estructuras ideológicas y políticas. Únicamente el análisis de estas estructuras, operado con la ayuda de los conceptos adecuados, permite explicar, entre otras cosas, los "sistemas de precios" reales, tanto en el interior de una formación social como en el sistema económico mundial.

Cuando el análisis del sistema capitalista mundial se orienta en semejante dirección, el carácter ilusorio de las "explicaciones" que se encierran sobre ellas mismas (por la construcción de sistemas de precios más o menos "complejos") se vuelve aparente, y también así se torna aparente la imposibilidad de construir un sistema de los precios mundiales a partir de un "modelo" único.

Por lo demás, el análisis muestra la extrema diversidad de las "condiciones de formación de los precios" sobre el mercado mundial y la teoría permite comprender que, si esos precios están sometidos a una *ley* única, ésta, operando en el seno de una estructura compleja caracterizada por condiciones de producción extremadamente heterogéneas, sólo puede asegurar la reproducción de esta heterogeneidad. De esta manera, la ley que determina la forma de esta reproducción no se reduce jamás a una *"regla única"*.

Ciertamente, en condiciones particulares (teniendo en cuenta la estructura efectiva del sistema capitalista mundial, ya que éste es un sistema en cuyo seno están en relación formaciones sociales capitalistas y otras que únicamente están *dominadas* por el modo de producción capitalista, sin que ese modo de producción sea dominante en su seno), la "fórmula" del precio de producción puede aparecer como constituyendo la "regla" de formación de los precios a los que se efectúan ciertos cambios internacionales. Ocurre en esta forma cuando los intercambios se apoyan en mercancías todas ellas producidas dentro de relaciones de producción capitalista. Si, por añadidura, esos intercambios tienen lugar entre países en donde el modo de producción capitalista está desigualmente desarrollado y que también tienen desigualdades de salarios, el fenómeno designado con el término "intercambio desigual" aparece bajo la forma específica presentada por A. Emmanuel. Esto porque los participantes en los intercambios, sin dejar de insertarse en las relaciones de producción capita-

listas no están situados en las mismas condiciones "locales" o "nacionales" de reproducción de sus condiciones de producción. El término de "intercambio desigual" designa, pues, perfectamente, un efecto superficial que sólo aparece cuando se dan ciertas condiciones de reproducción, pero el término en sí mismo no permite comprender esas condiciones, pues no se plantea el problema de su existencia.

La construcción de un modelo que "corresponde" a la imagen de una economía mundial homogénea, toda ella igualmente penetrada por las relaciones de producción capitalistas, en las que las "unidades" no se distinguen más que por diferencias de especialización en la división internacional del trabajo y por una desigual remuneración de los trabajadores, produce un efecto ideológico particular. Un "modelo" semejante tiende a hacer desaparecer del campo visual la explotación de los trabajadores de todos los países por su propia clase explotadora: se sustituye así la explotación de clase por la explotación de ciertos "países" por otros. Este efecto ideológico primero desarrolla una serie de efectos secundarios en los que el principal consiste en la *ocultación* de la solidaridad de las clases explotadoras de los diferentes países. Esta solidaridad no está exenta de antagonismos, como testimonian las guerras y, muy particularmente, las guerras interimperialistas, pero, en última instancia, la solidaridad de los explotadores toma la supremacía sobre sus antagonismos a partir de que su dominación está amenazada, quedando claro así el carácter fundamental de la contradicción clases dominantes/clases dominadas. Mientras la existencia de esas *relaciones sociales* antagónicas no es sacada a la luz, es imposible comprender el *mantenimiento* de la estructura heterogénea del sistema mundial capitalista y el papel específico desempeñado en ese mantenimiento por las clases dominantes de los países dominados, sean esas clases burguesas, latifundistas o aun pequeñoburguesas. Al carecer de esta evidencia, es imposible, también, comprender las relaciones financieras y monetarias complejas que, en el *estadio imperialista* del capitalismo, *redoblan* y refuerzan las estructuras económicas y sociales de explotación y de dominación. Esas estructuras tienden a someter, finalmente, el sistema mundial capitalista a la dirección de algunos centros financieros y militares, contra los cuales ha comenzado un inmenso movimiento de revuelta.

El sistema mundial capitalista no es únicamente un "mercado" en el que la dominación y la explotación tendrían lugar a través de los precios, es un verdadero *sistema,* compuesto de *ins-*

tancias económicas, políticas e ideológicas, y esas instancias se descomponen, ellas mismas, en una serie de niveles.

En el plano del sistema económico mundial, el paso del capitalismo al estadio imperialista está marcado, en el nivel de las estructuras, por un desplazamiento específico de la *instancia* dominante (*desplazamiento hacia la política y el militarismo*) y una *transformación* de las modalidades de dominación (papel creciente de bancos y organismos financieros); pero una serie de análisis concretos son necesarios para especificar las condiciones y las formas de esos desplazamientos, así como las periodizaciones precisas que provocan.

A nivel de las luchas de clases y las luchas de liberación nacional, el paso al estadio imperialista, después de la *ruptura* de la dominación imperialista mundial inaugurada por la Revolución de Octubre y profundizada por la Revolución china, han provocado, a su vez, una serie de desplazamientos de la contradicción principal, tanto a escala internacional como en el seno de cada formación social.

En el seno del sistema capitalista mundial, la puesta en acción, al día siguiente de la segunda guerra mundial, de una nueva estructura del sistema monetario y financiero internacional (estructura hoy día sacudida por la maduración de una crisis grave) ha permitido y permite a las potencias imperialistas el hacer "financiar" directamente una parte de sus inversiones y de su déficit presupuestario por los países dominados, lo que acelera todavía el drenaje de la plusvalía extraída de los trabajadores de los países dominados hacia las metrópolis imperialistas, lo cual, evidentemente, no deja de tener influencia sobre las condiciones concretas de formación de los precios sobre el mercado mundial capitalista.

En resumen, si las tesis de A. Emmanuel tienen el gran mérito de hacer aparecer el carácter falaz y apologético de algunos de los dogmas de la economía política concernientes a las "virtudes" de la división internacional del trabajo, la construcción teórica que propone para sustituir a esos dogmas no permite captar la raíz de las condiciones de la reproducción ampliada de *relaciones desiguales* (y no solamente de "intercambios desiguales"). Esto se debe a que A. Emmanuel no ha roto enteramente con la concepción de la economía política que hace abstracción de la complejidad específica de la estructura en el seno de la cual aparecen los "hechos económicos". Esto lleva a una construcción teórica en la que los conceptos marxistas se encuentran mutilados, es decir, transformados en nociones insertas en una pro-

blemática extraña a aquella que les permite ser ellos mismos y, por lo tanto, poder funcionar como conceptos.[34]

Sobre el plano político, esta problemática nos lleva hacia soluciones reformistas ilusorias. Por ejemplo, las desigualdades de desarrollo parecen poder ser "corregidas" por manipulaciones de precios y de salarios, mientras que solamente una transformación revolucionaria de las relaciones de producción y el desarrollo subsecuente de las fuerzas productivas permite poner término a la miseria de los pueblos de los países dominados, pueblos explotados *a la vez* por el imperialismo y por sus propias clases dominantes.

Es importante ver cómo tesis aisladamente correctas toman, una vez divorciadas de la problemática que permitiría fundamentarlas, un sentido diferente del que les sería propio en el marco de una problemática teórica correcta. Es por esto por lo que se puede llegar a conclusiones radicalmente diferentes según se trate el espacio económico como un espacio homogéneo (a la manera de la economía política y la econometría) o según se reconozca que este espacio es el de una estructura compleja en la que figura la combinación fuerzas productivas/relaciones de producción, no siendo esta misma combinación más que un nivel específico de una formación compleja a varios niveles.

Una formación semejante no solamente tiene una "estructura" sino también una historia, porque es el sitio de desarrollados desiguales, de contradicciones y luchas, y por lo tanto, de luchas de clases que son, como se ha dicho, el motor de la historia.

[34] Me es imposible detenerme más tiempo sobre este punto. Indicaré simplemente que estamos aquí, según creo, en presencia de una forma de "deslizamiento" teórico que conduce a un empleo "analógico" de conceptos marxistas. Sobre este punto se puede hacer referencia a los razonamientos de A. Badiou en su artículo *El (re)comienzo del materialismo dialéctico,* en A. Badiou y L. Althusser, *Materialismo histórico y materialismo dialéctico,* Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 8, 1969, esp. p. 11.

Un deslizamiento teórico semejante es llamado por Thomas Herbert "un paso teórico en falso". Tales pasos teóricos en falso son inevitables, en el sentido que *impulsan necesariamente el progreso del conocimiento científico.* Cuando ocurre, ese paso en falso aparentemente resulta de las dominaciones coyunturales a las que actualmente se somete el análisis económico. Esas dominaciones están presentes en el campo ideológico de las "ciencias sociales" (por lo tanto, de la economía política), pero ellas ejercen igualmente sus efectos sobre el materialismo histórico: no sólo tendiendo a rechazar "desde el exterior" su cientificismo, sino también atacándolo "desde el interior" (cf. sobre este punto, Thomas Herbert, *Notas para una teoría general de las ideologías,* en J. A. Miller y T. Herbert, *Ciencias sociales: ideología y conocimiento,* Buenos Aires, Siglo XXI Argentina, 1971, especialmente pp. 83-6.

ANEXO II

RESPUESTA A CHARLES BETTELHEIM

A. EMMANUEL

Pertenezco al grupo de aquellos que no creen que la ley del valor, tal como nos fue legada, en parte por el primer libro de *El capital,* publicado por el mismo Marx; en parte por borradores y notas de lectura, publicados decenas de años más tarde por Engels y Kautsky; en parte finalmente por esbozos anteriores, de los que no se ha terminado por descubrir y publicar los manuscritos, sea una teoría acabada. Lo creo todavía menos en lo que concierne al salario, sobre el cual Marx se proponía escribir un libro por separado, proyecto que desafortunadamente no tuvo tiempo de realizar.

La yuxtaposición de tantos textos de maduración y de sistematización desiguales, condicionó una interminable controversia entre los marxistas sobre la forma de comprender la relación que existe entre el valor-trabajo y los precios de producción, unos y otros estando provistos suficientemente de argumentos de autoridad bajo la forma de citas aparente o realmente contradictorias de Engels y aun de Marx. Como, por una parte, no era asunto mío el presentar esta escolástica en la presente obra y, por otra parte, no me preocupaba desmesuradamente por la ortodoxia y pensaba poder dirigirme a los economistas de todas las corrientes con un lenguaje común, es posible que haya recurrido aquí y allá a ciertos recursos epistemológicos, a los cuales Bettelhim es, sin duda con razón, particularmente sensible.

No me explico en otra forma esa sorprendente declaración, a saber que yo admitiría la existencia de *dos* distintas leyes del valor, una para la economía mercantil simple y otra para el modo de producción capitalista. No solamente no creo en ese dualismo, sino que estimo que voy más lejos que Bettelheim en lo que respecta a una concepción "monista" de la ley del valor.

Porque —y es ésta la raíz profunda de nuestro desacuerdo— Bettelheim, sin abandonar la identidad del principio, del contenido, toma los precios de producción como una forma metamorfoseada del valor, lo cual no está muy lejos, me parece, de

un cierto dualismo, mientras que yo mantengo no sólo la identidad del principio sino aun la identidad del cálculo. En esta forma, en el § 5 de la tercera sección del primer capítulo, nulificando el capital constante, hago aplicable la fórmula de los precios de producción del caso (hipotético o real, poco importa) del intercambio según los valores, y en el quinto capítulo, agregando ahí una columna, cubro con la misma forma de cálculo el caso de *más* de dos factores. Desde ese momento sería tan injustificado el decir que creo en la existencia de dos leyes, como decir que creo en la existencia de tres o de *n* leyes del valor. Si se admite que una sociedad compuesta únicamente de trabajadores-comerciantes independientes no tiene existencia histórica —y sobre este punto estoy en completo acuerdo con Bettelheim—, se puede considerar que el análisis del *caso* de un solo factor y, por lo tanto, el intercambio de las mercancías en proporción al trabajo socialmente necesario para su producción constituyen una simple abstracción metodológica, y es efectivamente sobre esta base sobre la que está construida mi problemática.

Desde las primeras palabras de mi análisis, planteo los factores en su pluralidad. (Difícilmente se concebiría, por lo demás, cómo *un derecho* podría existir sin la limitación, al menos, de *otro derecho*.) Comienzo la segunda sección con una hipótesis: "Si no hubiera en la sociedad otros derechohabientes, fuera de un cierto número de trabajadores independientes..." Y principio la siguiente sección con las palabras: "Hemos supuesto hasta aquí la existencia de un solo factor..."

Es por eso por lo que, además, elimino del campo del intercambio desigual la diferencia entre valor y precio de producción, lo que Bettelheim ha llamado antes intercambio desigual en el sentido amplio. En un mundo en donde la misma presuposición de la ley del valor es la propiedad privada, es decir, un *derecho* sobre el producto del trabajo de otro, incluir en la categoría de intercambio desigual la diferencia entre el valor de cambio de las mercancías *sin* propiedad privada y el valor de cambio *con* propiedad privada hubiese sido un juego imaginativo. Esta diferencia es puramente ideal; no refleja ninguna realidad, pues no existe valor de cambio, al menos en el mundo actual, objeto de mi estudio, sin propiedad privada.

No puedo más que atribuir a una inadvertencia el pasaje de Bettelheim (p. 321, nota 9), en donde me reprocha limitar el empleo del intercambio desigual "a un caso particular de desviación del precio de producción con relación al valor... y para rehusarse a su empleo en los demás casos". Me parece haber sido sufi-

cientemente explícito sobre este punto en el § 2 de la segunda sección del segundo capítulo, cuando de las dos desigualdades: valores-precio de producción por una parte, precio de producción nacional-precio de producción internacional por la otra parte, no retengo más que la segunda. *No siendo la equivalencia, en las relaciones de producción capitalistas, el intercambio de iguales cantidades de trabajo, sino el intercambio de agregados iguales de factores (trabajo y uso de capital), la no-equivalencia (intercambio desigual) no puede ser más que el intercambio de agregados desiguales de los mismos factores.*

Seguramente no es así para la mayoría de los marxistas, como Bettelheim, para quienes el valor de cambio, cualquiera que sea, sólo es una forma (fenomenal), que aparece al nivel de la circulación, del "valor" creado en el curso de la producción y que acompaña a la mercancía como su propiedad inherente, como una sustancia, por así decirlo, inyectada a la mercancía por el trabajo productivo. Esta creencia inconscientemente metafísica de un contenido perenne del valor, independiente de su forma, a una especie de cosa en sí, existe en diversos grados entre la gran mayoría de los marxistas.

Hay algunos pasajes de Marx que parecen contradecir esta noción de valor absoluto, entre otros, en el primer libro de *El capital*, cap. I, § 4: "El producto del trabajo es objeto de uso en todos los tipos de sociedad; sólo hay una época históricamente dada de progreso, que transforma generalmente el producto del trabajo en mercancía: es aquella que presenta [*darstellt*] el trabajo empleado en la producción de un objeto de uso como su propiedad objetiva, es decir, como su valor". Se podría concluir que el trabajo empleado no es realmente una propiedad objetiva de la mercancía, ya que aun esas condiciones históricas determinadas no hacen sino *presentarla como tal.* Pero ya en la traducción francesa del primer libro, supervisada por el mismo Marx, la última frase se ha modificado en el sentido de una mayor "realidad" del trabajo empleado: "...sólo hay una época históricamente dada de progreso, que transforma generalmente el producto del trabajo en mercancía: es aquella en la que el trabajo empleado en la producción de los objetos útiles *reviste el carácter* de una calidad inherente a esas cosas, de su valor" (subrayado por mí).[1] Es cierto también que una multitud de otros pasajes, especialmente aquellos en los que Marx habla de tra-

[1] Éd. Soc., t. I, p. 75. La traducción de W. Roces dice: "...aquella que ve en el trabajo invertido para producir un objeto de uso, una propiedad 'materializada' de este objeto".

bajo incorporado, materializado en la mercancía, acreditan la idea de un valor absoluto y contrarían mi posición, a saber, que el valor no es sino una simple relación (relación de derechos o relación social de producción).[2]

No es por azar que Engels ha escrito en su prefacio al libro III de *El capital* ese texto que Bettelheim rechaza y que, contrariamente a lo que cree, me cuidaré de invocar. Con ese texto Engels respondía a una objeción formulada en varias partes tras la aparición del tercer libro, a saber, que Marx hubiera escrito un muy voluminoso primer libro para analizar un valor que no se aplica jamás en la realidad, ni como tasa de cambio efectiva, ni como magnitud reguladora de esa tasa. Pues Engels había sentido el peligro de un cierto hegelianismo que se traslucía a través de algunas formulaciones puramente deductivas si no axiomáticas del primer libro, en las cuales se podía ver una analogía más que formal con la dialéctica hegeliana. Si se admitía que las mercancías no se cambian jamás, en la realidad, en proporción a su "valor", sino que el valor es un contenido pensado y, como tal, independiente de su forma fenomenal, se arriesgaba mucho, bajo el pretexto de pasar del ser al concepto, a deslizarse de hecho del ser a la esencia y de la esencia a la idea absoluta. Y Engels se lanza a la tarea de un estudio histórico para demostrar que el "valor simple" ha sido completamente aplicado desde la Alta Antigüedad de Egipto y Babilonia hasta el siglo XV de nuestra era, o sea, durante un período de 5 000 a 7 000 años.

Es —creo— esta oposición entre valor absoluto y valor relativo, la que constituye el centro de nuestro desacuerdo con Charles Bettelheim. Yo no creo en un valor absoluto. El hecho mismo de que el valor se mida no sobre el trabajo efectivamente empleado (ni individualmente ni en promedio) sino sobre el trabajo socialmente *necesario,* que no puede ser, según muchos escritos del mismo Marx, más que aquel que es necesario para la *reproducción,* muestra, a mi entender, que es absurdo hablar de trabajo *materializado,* ya que las mercancías existentes no pueden materializar un trabajo que todavía no existe, un trabajo futuro. Si, por el contrario, se admite que lo que las mercancías materializan y lo que se cambia en el mercado, tras la apariencia material de las mercancías, son los derechos de sus productores, se comprende muy bien que esos derechos se midan, no sobre las condiciones

[2] Se podría, pues, decir, que mi desacuerdo con Bettelheim y mi "desviación" del marxismo, si existe tal desviación, se encuentra en la dirección opuesta: sólo hay una ley, en efecto, pero esta ley no sería la ley del "valor simple", sino la ley de los precios de producción.

de la producción anterior sino sobre las de la producción futura, ya que sólo es rechazando la reproducción de ciertas mercancías, y transfiriéndose de rama en rama, como los productores pueden hacer valer sus derechos.[3] La ley del valor no es una ley de magnitudes sino una ley de relaciones y de movimiento de esas relaciones. *En definitiva no es otra cosa más que la ley del reparto de las fuerzas productivas entre las diferentes actividades y del reparto del producto, en una sociedad de propietarios (derechohabientes) independientes.*

Esos derechos no se encuentran en la superficie de las cosas, al nivel de la circulación, como dice Bettelheim. Tanto teórica como históricamente, son *anteriores* a todo. Pero es preciso no confundir esos "derechos" con "el Derecho", es decir, con las formas jurídicas que los recubren y los consolidan en tal o cual formación social, y que le son innegablemente *ulteriores*. En esta forma, la propiedad privada —una de esas formas jurídicas, la más desarrollada— tal como la concebimos hoy como valor abstracto, es una categoría derivada; siempre es la capitalización de un derecho-ingreso primario y preexistente. La primera cosa que ha desatado el largo proceso de la disolución de la comunidad primitiva y de la preparación del terreno para el funcionamiento de la ley del valor, fue un tributo deducido del producto de la tierra por algún potentado o salteador.[4] Es la regularidad del ejercicio de ese derecho, de su percepción (no es por azar que la palabra derecho significa también impuesto) y de su medida con relación a una cierta superficie de terreno, lo que ha conducido a la noción de la primera propiedad privada, la propiedad de la tierra, y es su capitalización la que condujo al "precio de la tierra". Por lo demás, eso se transparenta a través del lenguaje corriente. Es así por lo que antiguamente se decía que la tierra se

[3] "El equivalente expresa la condición de su reproducción dada en el intercambio, es decir, la posibilidad de renovación de la actividad productiva planteada por su propio producto." K. Marx, *Principes d'une critique...*, Pléiade, II, p. 292.

Por otra parte, Lenin pudo escribir: "El valor es una relación entre dos personas, ha dicho un viejo economista; simplemente debió añadir: una relación escondida bajo la envoltura de las cosas" (*Obras completas*, t. 21, p. 55).

[4] Eso nos lleva a la noción de la violencia como factor de acumulación primitiva, tal como Marx y Engels lo han planteado, respectivamente, en el primer libro de *El capital* y en el *Anti-Dühring*. Pero es preciso decir que la violencia no es ni un factor *autónomo* ni un factor *independiente*. Pues la condición primordial de la deducción de este tributo sigue siendo cierto desarrollo de las fuerzas productivas que tuvo como efecto un aumento de la productividad del trabajo, suficiente para crear un excedente enajenable. Sin ese excedente, la violencia no hubiera tenido objeto.

vende a 20 denarios o a 25 denarios. Es así como se dice hoy en la Bolsa que una sociedad "x" vende 20 veces o 15 veces (sus beneficios), revelando en esta forma el hecho de que tras la ilusión de la copropiedad de ciertos medios de producción concretos se encuentra el verdadero contenido de una acción, que no es otra cosa que un derecho puro a una parte alícuota de los beneficios de la empresa.

No es, pues, la apropiación de los medios de producción la causa y la remuneración de los factores el efecto, como lo sostiene Bettelheim, sino la existencia de los factores, en tanto que derechos, la que conduce a la noción de la apropiación en tanto que forma jurídica de la remuneración de los factores.[5] El intercambio no es, como lo cree Bettelheim, un complemento de la producción a un nivel exterior a ésta, a lo sumo una condición de la producción capitalista; es un *momento esencial* de esta producción.[6] Supuesta la propiedad privada, no es el valor lo que conduce al intercambio, sino el intercambio el que debe llevar al valor.[7]

¿Es posible disociar la producción del intercambio? No lo pienso así y creo que es inútil el reproche que me hace Bettelheim, a saber, de colocar la explotación en la esfera de la circulación y del intercambio debido a que una "esfera" tal no existe en la realidad y todo fenómeno se inserta orgánicamente en la entidad de las relaciones sociales de producción en el seno de las cuales se articulan inextricablemente la producción y el intercambio.

Si, sin embargo, admitimos la distinción entre relaciones de producción y relaciones de cambio, en tanto que abstracción para las necesidades del análisis, entonces no se tratará más de relaciones *sociales* de producción, sino de relaciones de producción simplemente, es decir, del proceso técnico de la producción y de la relación del hombre con la naturaleza. En este caso, las relaciones de producción son generadoras de un excedente, pero de ninguna manera de explotación. Este excedente es común a todas las formaciones sociales que han alcanzado un cierto grado de desarrollo, aunque éstas sean sociedades de clase o de explotación.

Este excedente, siendo la condición y el presupuesto de la explotación, no constituye en sí mismo ninguna explotación. La explotación comienza no con la creación sino con la *apropiación* de este excedente.

[5] Esto, evidentemente, sólo es válido en lo que concierne al funcionamiento de la ley del valor, por lo tanto, haciendo abstracción de otros derechos sobreañadidos a la noción de la apropiación, como el de la gestión.

[6] Cf. K. Marx, *Principes d'une critique...*, Pléiade, II, p. 258.

[7] Cf. K. Marx, *Notes de lecture*, Pléiade, II, p 17.

Ahora bien, la apropiación, en el marco de la distinción anterior, pertenece al intercambio y no a la producción. Comienza con el contrato de compra de la fuerza de trabajo que se lleva a cabo entre el capitalista y el obrero. Este contrato, según el mismo Marx, es un acto de intercambio.

Pero con este acto no tenemos aun ni la designación definitiva del explotador, ya que el empresario que lo hace no es necesariamente el único beneficiario del excedente que será creado, ni la parte que le toca a cada beneficiario, ni siquiera la suma total del excedente y consecuentemente el grado exacto de la explotación sufrida por el obrero, ya que esta suma depende, por una parte, de los resultados materiales de la producción que resultan y, por otra, de los precios que el producto tendrá en el mercado. Lo único que se conoce, por el momento, es el salario nominal del obrero, mientras que la explotación está en función del salario real que no se conocerá sino después de que se lleve a cabo la circulación y la venta del producto.

En seguida, nos encontramos con el acto de la producción propiamente dicho. Durante este acto, nada sucede en el plano de la explotación. La explotación engendrada por el contrato previo de empleo se congela de alguna manera. Y finalmente, nos encontramos con la fase de la circulación y del cambio del producto durante el cual varían no solamente el sujeto de explotación —ya que la plusvalía producida es transferida parcialmente de sujeto a sujeto, del industrial al rentista, o al comerciante, al banquero, etc., de rama a rama y de país a país— sino también el objeto de la explotación ya que el monto mismo de la plusvalía total es modificada por los precios a los que serán vendidos los bienes de consumo obrero. *La explotación no es un acto de producción sino de apropiación.*[8]

La formulación de Bettelheim recuerda una vieja querella de los marxistas sobre la distinción entre relaciones de producción y relaciones *sociales* de producción. Plejanov había puesto las cosas en su lugar. Marx y Engels no hacían siempre rigurosamente esta distinción y a menudo empleaban una de estas fórmulas por la otra. Pero cada vez que se trataba de hablar precisamente de relaciones de explotación, tenían cuidado de explicar que las relaciones sociales de producción eran relaciones de propiedad, y muy a menudo utilizaban estos dos conceptos como simples sinónimos.

[8] Este argumento me fue sugerido por Ricardo Guastini, profesor de la Universidad de Génova.

En la dialéctica relaciones sociales de producción/fuerzas productivas, las relaciones de producción, es decir, las relaciones técnicas del proceso material de producción, no pertenecen a las relaciones sociales de producción, sino que forman parte integrante de las fuerzas productivas.

Es esta confusión la que explica el ataque de Bettelheim contra mi afirmación de que las relaciones sociales de producción son relaciones de *derechos* sobre el producto social y que no existen ni en la sociedad primitiva ni en una sociedad sin clases en general. Es evidente que las relaciones de producción en tanto que organización técnica del trabajo existen en toda sociedad, sea esta sociedad de clases o no. Pero las relaciones *sociales* de producción, en tanto que relaciones de apropiación, sólo existen en las sociedades de clases.

Charles Bettelheim condena enérgicamente el colocar en el mismo nivel el "trabajo socialmente necesario" y los "ingresos primarios" en tanto que derechos sobre el producto. El hecho, dice, de plantear esos derechos como primer término está en contradicción con la estructura teórica de la ley del valor.

Pero ¡inténtese construir el concepto de "trabajo socialmente necesario" sin utilizar el del trabajo abstracto, e inténtese "pensar" la trasmutación del trabajo concreto y complejo en trabajo simple y abstracto sin referirse a la *cuantificación* de los diversos trabajos concretos por medio de una escala de reducción establecida por la competencia de los factores y por su posibilidad de pasar de una rama a la otra!

Marx no intenta esa proeza. Cuando se le objeta que esta *reducción* es una abstracción, un artificio de análisis, una afirmación arbitraria, responde simplemente que es un procedimiento que se *practica* todos los días, es decir, un hecho de experiencia.[9] Ahora bien, lo que "se practica todos los días", según el sentido mismo que Marx da a esta expresión, no es otra cosa que una escala de remuneraciones diferenciales de equilibrio. *No es sino convirtiéndose en un simple "derecho" de una parte indiferenciada, cuantificable y por lo tanto abstracta del producto social, como el trabajo concreto se transforma en trabajo indiferenciado, cuantificable y, por lo tanto, abstracto.*

El trabajo concreto corresponde a una sociedad que de ninguna manera liga la actividad productiva de los hombres con el reparto del producto; el acto de participación en el trabajo social es independiente y sin ninguna referencia al acto de partici-

[9] Cf. caps. I y VII del primer libro de *El capital* y cap. I de la *Critique...*, Pléiade, I, pp. 281, 572, 750.

pación del consumo social. (Como ya lo he escrito en el primer capítulo, en una sociedad semejante, es inconcebible comparar una piragua y una vaca, tanto como lo es comparar o medir el trabajo del carpintero y el del pastor.)

El trabajo abstracto, por el contrario, corresponde a una sociedad que liga íntimamente la actividad productiva de los hombres al reparto del producto, de manera que una se vuelve la medida de la otra. Se puede dar vueltas al problema como se quiera: *el trabajo sólo puede ser abstracto y general en tanto que generador de un derecho en el reparto del producto económico de la sociedad.* Sólo de esta manera será "factor".

¿Qué sucede entonces con ese más allá de la economía política del que tan justamente habla Bettelheim (en términos más claros se trata aquí del materialismo histórico), que permitió a Marx fundar, por vez primera, una ciencia económica? Ese "más allá" consiste justamente en el estudio y el análisis de esos "derechos establecidos", de su estructura y de sus conflictos, de las evoluciones y reveses que los determinan, de su interacción con las fuerzas productivas, de su nacimiento y de su desaparición.[10] Este estudio queda mellado automáticamente a partir del instante en que se descubre que esos derechos establecidos son el producto de la lucha de clases. No creo que en este estudio debiera yo franquear este umbral. Esos "derechos establecidos" los tomo como dados. Mi propósito era la "explotación de una nación por otra", no la explotación del hombre por el hombre. La primera no puede existir sin la segunda, dice en resumen Charles Bettelheim. ¿Quién piensa negarlo? El hecho mismo de que la condición *sine qua non* del intercambio desigual sea la perecuación de las ganancias capitalistas, coloca al capitalismo como un supuesto dado. Pero eso no significa que la primera deba *necesariamente* existir si la segunda existe, y esto es importante, pues nada nos garantiza que los países "explotados" esperarán el fin de la explotación del hombre por el hombre en el interior de los países dominantes para ser liberados de la "explotación" internacional que sufren. Pueden buscar otros caminos para despojarse de ella antes.

[10] En otras palabras se trata aquí de lo que se designa por la interacción entre relaciones de producción y fuerzas productivas. En la medida en que se habla de relaciones de producción económicas y, en consecuencia, antagónicas, y no simplemente técnicas, esos "derechos establecidos" constituyen sus componentes. En esta misma medida esas relaciones no existen en la comunidad primitiva.

Imposible, declara Charles Bettelheim. Sólo existe un ejemplo, el del Japón, que se debe a circunstancias muy particulares.

¿Y los Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelandia? ¿No eran antaño, y todavía más que Japón, países dominados con un "lugar" bien determinado en una división internacional del trabajo impuesta por Inglaterra y con todas las vocaciones posibles de "reproducción de las relaciones de producción internacionales"?

Si se rechaza la idea del valor-propiedad-inherente-a-las-mercancías, de inmediato se ve surgir la pregunta: ¿Por qué el intercambio de las mercancías en un mercado libre debe hacerse, y efectivamente se hace, a una tasa que oscila en torno a una relación reguladora, la que, según el caso, es la de las cantidades de trabajo socialmente necesarias para producirlas, o esa misma relación, tal como es modificada por las transferencias provocadas por la perecuación de las ganancias?

Marx dice: dos sombreros se cambian por una silla. Esta ecuación: 2 sombreros = 1 silla, que Aristóteles calificaba de absurda, sólo puede existir si los dos términos pueden reducirse a un tercero, contenido en los dos, pero distinto a cada uno de ellos. Esta cosa común sólo puede ser el trabajo socialmente necesario para producir cada una de las dos mercancías. En consecuencia la ecuación incriminada expresa la igualdad de esas cantidades.

El espíritu queda satisfecho. Pero en la práctica de la economía política el problema se plantea: suponiendo que la producción de 2 sombreros demanda, en las condiciones sociales existentes y en promedio, 10 horas de trabajo y que la producción de una silla demanda también 10 horas de trabajo de la misma intensidad y de la misma complejidad, *¿qué es lo que obliga al sombrerero y al carpintero reales a aceptar efectivamente el intercambio a una tasa que, a la larga y en promedio, tiende a ser: 2 sombreros = 1 silla?*

Este problema no se plantea en el primer libro de *El capital*, es decir, en el análisis de las relaciones mercantiles simples (hipotéticas o reales). Se plantea en el tercer libro, cuando se trata de los precios de producción y aun solamente en lo que concierne a la transferencia de plusvalía de un capitalista al otro, es decir, justamente en lo que concierne a la "desviación" del precio de producción con relación al valor, y es esto lo que autoriza a un impresionante número de economistas a considerar o bien que hay contradicción entre el primero y el tercer libros,

o bien que el precio de producción es una simple anomalía del mercado.

Ahora bien, si no se plantea este problema y si no se le responde, se autoriza la conclusión de que el sombrerero y el carpintero reales deben conformarse con una combinación de conceptos engendrados por la razón pura. Y así se encuentra uno de lleno a Hegel. Y ésa es la razón por la que Engels siente la necesidad, en el prefacio al tercer libro, del que ya he hablado antes (prefacio que estoy de acuerdo en rechazar junto con Bettelheim), de llenar esta "laguna", y para hacerlo, emprende todo un análisis histórico para demostrar que la cantidad de trabajo contenido en cada mercancía termina por ser *conocida* por los intercambiantes, desde los primeros mercados restringidos de la Edad Media, etc., análisis que no logra su finalidad, porque la pregunta que se plantea no es el saber si y cómo el sombrerero y el carpintero *conocen* la relación de las cantidades de trabajo incorporadas en sus respectivas mercancías, sino por qué *deben* ajustar sus respectivos precios.

(Bettelheim dirá, quizá, que Marx no ha planteado este problema en el primer libro porque a ese nivel no se interesa en la "práctica" de la economía política, porque en la práctica las mercancías jamás se intercambian según sus valores, sino según sus precios de producción y que es normal que este problema se plantee en el tercer libro ya que no es sino entonces cuando se estudia esta práctica. Esto no es seguro. Pues al menos existe un caso en el que, según Marx, las mercancías se intercambian realmente y en la práctica según sus valores y no según sus precios de producción, y es el de la renta absoluta, caso importante ya que concierne de hecho a todos los productos agrícolas. En lo que a mí respecta, pienso que Marx no ha planteado este problema porque, sin duda, consideraba que la respuesta estaba ya contenida en el concepto de trabajo socialmente necesario, que implica un reparto de factores conforme a las necesidades del momento y a la perecuación equilibrante de las remuneraciones en el interior de cada categoría de derechohabientes. Pues, como lo hago notar antes [p. 366], sin tomar en consideración esta perecuación la misma construcción del concepto de trabajo socialmente necesario se vuelve imposible.)

Sea lo que sea, la respuesta que los marxistas dan generalmente al problema es que lo que obliga al sombrerero y al carpintero concretos a dejar que sea la relación de los valores (o de los precios de producción) la que determina el intercambio, es la compe-

tencia. ¿Cuál competencia? ¿La del mercado o la de los factores? He aquí una pregunta crucial.

En efecto, se nos dice que a partir de que la oferta y la demanda se equilibran, los sombreros se cambiarán por las sillas en la misma relación que la de las cantidades de trabajo socialmente necesarias respectivas. ¡Es falso! En el momento en que la oferta y la demanda se equilibran, los precios de los sombreros y de las sillas pueden ser no importa cuáles, por encima o por abajo de la relación de los valores (o de los precios de producción). Todo depende de las cantidades producidas y ofrecidas en uno y otro artículo y las elasticidades de las respectivas demandas.

Suponiendo que un franco expresa una hora de trabajo, el sombrero puede venderse a un franco como puede venderse a 10 francos y el mercado no quedará menos equilibrado. Pero lo que hace que el precio del franco sea un precio inestable que tiende hacia el alza, es decir, que él mismo engrendre fuerzas secundarias que lo modifiquen aumentándolo, lo que hace que el precio de 10 francos sea un precio inestable que tiende hacia la baja, es decir, que engrendre fuerzas secundarias que lo modifiquen rebajándolo, y lo que hace que el precio de 5 francos sea un precio de equilibrio estable, es decir, que sólo puede ser modificado por nuevos impulsos primarios externos, es que a 1 franco los sombrereros quiebran y dejan el oficio, que a 10 francos los sombrereros ganan demasiado con relación a los demás productores y estos últimos dejan un oficio, y que a 5 francos los sombrereros ganan precisamente lo justo para no tener deseo de cambiar de oficio ni permitir que los otros lo hagan. Se encuentra que este precio corresponde exactamente a la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir un sombrero. ¿Por qué? Porque hemos supuesto que el productor directo es el único derechohabiente al reparto del producto económico social y su trabajo homogéneo y competitivo, es decir, reducible a una simple cantidad y susceptible de transferirse de una rama a la otra. A partir de que esas condiciones dejan de existir y que, por una u otra razón, el sombrerero no puede convertirse a su antojo en carpintero y viceversa, y esto ocurre en muchos casos, el precio real se libera de las determinaciones del valor o del precio de producción, por muy perfecta que sea la competencia en el mercado de las mercancías, y el "trabajo incorporado" no puede hacer nada en este caso.

El precio que equilibra el mercado no es ni el valor ni el precio de producción, es el precio de mercado, por lo tanto, un precio que puede diferir considerablemente de uno al otro. El

precio-valor en el caso de un único derechohabiente (caso hipotético o real, poco importa) o el precio de producción en el de varios derechohabientes, son los precios que equilibran la producción, que detienen las transferencias de fuerzas productivas de una rama a la otra. He aquí por qué mi análisis que comienza con los factores en tanto que derechos *preestablecidos* a un primer reparto del producto económico de la sociedad, no es un análisis al nivel de la circulación, como lo dice Charles Bettelheim, sino al nivel de la producción.

De hecho la "competencia" de los factores no tiene nada en común con la competencia de las mercancías más que la palabra "competencia". Es esta palabra la que quizá da la impresión de que mi análisis se desenvuelve en el plano de la "circulación". Ahora bien, esta palabra expresa una cosa bastante diferente en uno y otro caso. En el primer caso, designa la "movilidad" de los factores de una rama de producción a otra. Dicho esto, es exacto que mi análisis comporta un elemento *ex post*: la perecuación de las remuneraciones de equilibrio. Pero pretendo que es imposible llegar al concepto de trabajo abstracto —eslabón indispensable para construir el de trabajo socialmente necesario— sin este elemento *ex post*. Una reducción enteramente *ex ante* del trabajo concreto al trabajo abstracto es, a mi entender, imposible sin caer en el artificio. El mismo Marx no se aventuró a ello (véase *supra* p. 366).[11]

Por el contrario es fácil ver que si se entiende el valor como una verdadera sustancia incorporada a la mercancía por el trabajo productivo, se es llevado naturalmente a ligar íntima y directamente este trabajo, y por extensión las condiciones de su remuneración, con las condiciones *materiales* de la producción. (Se razona entonces inconscientemente como si la gran máquina, además de que produce más valores de uso, introdujera en el trabajo más valor y produjera en alguna forma más salario que la pequeña.) Por eso Bettelheim insiste muy particularmente sobre el carácter *técnico* de la composición orgánica de los capitales y me reprocha el manipular abusivamente los esquemas marxistas de reproducción... Con toda seguridad se trata de otra inadvertencia, pues en ningún sitio he utilizado los esquemas

[11] Para obtener una reducción tal *ex ante* faltaría, por ejemplo, decir que si una hora de trabajo de un ingeniero vale cinco veces más que una hora de trabajo de un peón, es que, durante una hora de trabajo, el ingeniero consume una cantidad de materia gris cuya reproducción exige cinco veces más calorías, proteínas, etc., que la que es necesaria para reproducir los músculos y los nervios del peón gastados durante una hora de trabajo, etc., etc.

de reproducción (libro 2 de *El capital*), sino los esquemas de los precios de producción (libro 3 de *El capital*). Ahora bien, la diferencia entre los dos es esencial, pues lo que está permitido con unos no lo está con los otros. En los esquemas de reproducción la composición orgánica tiene un doble carácter, económico y técnico, ya que esos esquemas representan el movimiento tanto en valores como en valores de uso, mientras que en los esquemas de los precios de producción la composición orgánica solamente es económica. *Sólo presuponiendo un salario dado es como los esquemas de los precios de producción representan la composición técnica al mismo tiempo que la económica.*

Es sobre estas premisas como se llega a la cuestión fundamental que nos separa, a Charles Bettelheim y a mí: las determinaciones del salario. La desigualdad de los salarios, dice, son un efecto de la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas. Pero, admite, esta determinación no es unívoca, hay un cierto número de otras, lucha de clases, relaciones de las fuerzas internacionales, etc., que actúan en el nivel ideológico y político. Sin embargo, todas esas determinaciones paralelas no aseguran al salario más que una indeterminación relativa, de manera que no está permitido tratarlo como variable independiente.

Si yo no conociese a Bettelheim y su horror por el eclecticismo, me habría producido malestar la lectura de este pasaje ¿Cómo se puede poner en el mismo plano, y hacer una conjunción de causas, de un lado el desarrollo de las fuerzas productivas, que, en el mejor de los casos, no puede ser más que una *posibilidad* de aumento del salario, y por el otro lado el factor sindical (lucha de clases) que es un elemento motor? Largamente he explicado mi posición sobre el salario en el capítulo III de esta obra, para que fuera necesario volver sobre ello. Agregaré únicamente que "variable independiente" no significa ni variable indeterminada ni variable exógena, sino variable predeterminada. Es lo que Marx expresa cuando dice que, a pesar de las determinaciones *anteriores* (históricas) de la valoración de la fuerza de trabajo, "en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo".[12]

Pero Bettelheim no parece rechazar este punto, a saber, que a *cada instante* la diferencia *existente* de los salarios puede determinar los precios relativos reguladores (de equilibrio). Lo que

[12] Marx, *El capital*, libro 1, cap. IV, p. 124.

él subraya es que esas diferencias tienen en última instancia su nacimiento en el desarrollo desigual de las fuerzas productivas, para llegar a la conclusión de que la "explotación"[13] de los países dominados reposa, en último análisis, sobre una cierta división internacional del trabajo, impuesta por el imperialismo, el que bloquea las fuerzas productivas de los unos y sobredesarrolla la de los otros.

Ahora bien, si no tomamos en cuenta el factor sindical, el desarrollo de las fuerzas productivas no tiene *per se* ningún efecto sobre el valor de la fuerza de trabajo. Es un punto que desarrollo extensamente en el capítulo III. Agregaría solamente que Marx, al estudiar el efecto del desarrollo de las fuerzas productivas sobre el salario, concluye que este desarrollo, lejos de tener un efecto de alza, ejerce, por el contrario, una fuerte presión de baja, y enuncia las razones: división y simplificación del trabajo, desplazamiento de los obreros por las máquinas, destrucción de pequeñas empresas y proletarización de las masas medias, aumento de la composición orgánica del capital y en consecuencia disminución relativa de la fracción del capital consagrada a los salarios, etc. Por lo demás, es dentro de este contexto como Marx habló de *baja absoluta*, "en vista de la creciente disminución en la cantidad de mercancías que el obrero recibe",[14] lo cual ha dado nacimiento a una cierta teoría del empobrecimiento absoluto en los países industrializados, desmentido por los hechos. Sin embargo, Marx no estaba equivocado y ésos son, efectivamente, los efectos del acrecentamiento de la productividad de trabajo, *si* se hace abstracción del factor sindical.

Pero —objetará Bettelheim— el factor sindical por sí mismo sólo puede actuar en función del nivel de las fuerzas productivas, y por lo tanto no puede ser considerado como un factor primario. Igualmente me refiero aquí a mi capítulo III, en donde muestro por una parte que si el desarrollo de las fuerzas productivas puede constituir una circunstancia favorable, en ninguna forma exclusiva, para el aumento del salario por la mediación

[13] Bettelheim no quiere el término "explotación" para designar la transferencia unilateral de valor de un país al otro, con el pretexto de que Marx ha empleado ese término para designar la compra de la fuerza de trabajo a su valor propio y no al valor que ella produce. En su sentido genérico, explotar a alguien significa enriquecerse a su costa. El caso estudiado por Marx es un caso de especie. Engels emplea esta palabra para designar relaciones entre países, especialmente hablando de Inglaterra: "Para una nación que explota al mundo entero..." (Carta a Marx, 7 de octubre de 1858.) Sobre esta base, los explotadores pueden muy bien ser explotados a su vez.

[14] Marx, *Le salaire*, Pléiade II, pp. 155-6 y 160-4.

del factor sindical, el aumento de salario actúa directamente y por el mismo juego de las leyes económicas en el sentido del desarrollo; por otra parte, entre los dos no existe la interdependencia sino la interacción dialéctica.

En sus diferentes fases, esta interacción puede conformarse con ciertos desplazamientos históricos, pero es importante señalar que el desarrollo de las fuerzas productivas jamás puede ir muy lejos en un país capitalista, si factores institucionales no provocan una separación del salario del nivel de subsistencia. El ejemplo de Japón, citado por Bettelheim, lejos de invalidar esta tesis no hace sino confirmarla. Por medio de un intervencionismo estatal que impedía mal que bien que el excedente de la plusvalía se derramara al exterior, Japón pudo lograr cierto desarrollo a pesar de sus bajos salarios. En la víspera de la última guerra mundial era menos que un país muy poco desarrollado, con tasas normales de crecimiento. Entre 1952-1954, período en el cual se puede considerar que Japón había recobrado su nivel anterior a la guerra, su ingreso nacional por habitante era sólo de 190 dólares por año, más bajo que el de México, Turquía y Portugal, apenas superior al de Jamaica.[15] No fue sino después de esa fecha y sobre todo a partir de 1958-1959, cuando los aumentos sustanciales de salarios, producto de una lucha sindical eficaz permitida por la democratización de la vida política japonesa de la posguerra, y cuando el aumento sensible de los ingresos de los campesinos después de la expropiación casi sin indemnización a los terratenientes, comenzaron a producir sus efectos, cuando el desarrollo dio un salto hacia adelante con tasas de crecimiento sin precedente.

Desarrollando su tesis, a saber, que el salario está determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas, y para mostrar sin duda que lo mismo es valedero aun ahí en donde los altos salarios parecen haber precedido al desarrollo, como en Estados Unidos, Bettelheim cita una frase de Marx en la que dice que los altos salarios de ese país en el siglo XIX se debían a la abundancia de tierras.

Haré notar primero que la "abundancia de tierras" no expresa por sí misma ningún desarrollo de las fuerzas productivas, y Marx de ningún modo da este sentido a esta referencia. Ella lo expresa aún menos si —como fue el caso en los Estados Unidos—

[15] Naciones Unidas, *Statistical Papers*, Serie E, núm. 4.

las tierras son abundantes no con relación a la población autóctona, sino con relación a un cierto número de conquistadores que exterminaron a los autóctonos y tomaron su lugar, es decir, con relación a un accidente histórico. Diría a continuación, y es esto lo más importante, que lo que hacía de la agricultura de los Estados Unidos una actividad refugio e impedía la baja del salario urbano no era la "abundancia de tierras" sino *el libre acceso de los inmigrantes a esas tierras sin diezmo ni señor.* Ése no fue el caso de América Latina en donde las tierras eran igualmente abundantes pero en donde los conquistadores habían trasplantado sus *instituciones* feudales. Tampoco fue ése el caso, durante todo un período, para Australia, en donde, bajo el consejo de Wakefield, Inglaterra instauró un impuesto muy alto sobre la tierra, cuyo efecto era limitar los ingresos de los agricultores y volverlos comparables a los salarios urbanos aceptables por los capitalistas. Esto explica, por lo demás, que el desarrollo de Australia tuviera cierto retraso con respecto al de Estados Unidos.

¿Bastaría entonces —pregunta Bettelheim— que los países subdesarrollados aumentaran sus salarios para que su explotación tuviera fin y que su desarrollo continuara? Traté igualmente este problema en el capítulo III, y demostré bajo qué condiciones una medida semejante puede, en efecto, desencadenar el mecanismo del desarrollo. Pero al ver la manera en que Bettelheim formula este problema, me es forzoso hacer constar que lo que escandaliza de mi estudio es que conduce finalmente a admitir que el aumento del consumo implica un mayor desarrollo y un mayor enriquecimiento de las naciones. Eso hiere al sentido común, según el cual el enriquecimiento es inversamente proporcional al gasto improductivo. Ahora bien, en un sistema capitalista, lo que es verdadero para el individuo no es por eso verdadero para un sistema económico cerrado, por ejemplo la economía mundial, en donde hay un subempleo de factores, y no es del todo cierto para un sistema económico abierto, por ejemplo la nación, en donde el consumo interno, fuera de la utilización de factores de subempleados, comprende el drenaje de la plusvalía y de capitales de otras naciones. *Ningún país capitalista se ha empobrecido jamás por haber gastado demasiado.*

Bettelheim minimiza la ventaja eventual del intercambio desigual. Sobre un producto interno bruto de 1 100 miles de millones de dólares las importaciones del conjunto de países capitalistas industrializados provenientes de los países poco desarrollados sólo fue en

1965 de 25.8 mil millones, o sea, alrededor del 2.3%. Como dice bien Bettelheim, es imposible evaluar la pérdida o la falta de ganancia de los países desarrollados en el caso en el que el intercambio se volviera "igual". Para el excedente, haría notar que jamás he dicho que esos países se "arruinarían". Pero la forma en que Bettelheim utiliza esas cifras puede dar la falsa impresión de que el producto de la desigualdad del intercambio está contenido *en* esos 25 mil millones, en cuyo caso sería en todos los casos inferior al 2.3% del PIB. Ahora bien, esos 25 mil millones representan el contravalor *actual depreciado* de las mercancías importadas, en consecuencia el restablecimiento del intercambio no actuaría de *este lado* sino *más allá* de esta cifra. La ganancia del intercambio desigual *surgiría,* pues, no por una sustracción o división de esa cifra, sino por su multiplicación tantas veces como los salarios de los unos son superiores a los salarios de los otros, teniendo en cuenta, claro está, la parte proporcional de los salarios en los precios de los productos de los países subdesarrollados. Eso nos puede llevar muy lejos.

Por otra parte, Bettelheim no minimiza del todo las fechorías del imperialismo en general y nos da un amplio análisis de sus acciones y de sus efectos financieros, políticos y económicos que considero como una contribución importante, aunque independiente a mi estudio. Como, por otra parte, el imperialismo no es un mal gratuito y no tendría objeto si el mal que causa por el "bloqueo" de las fuerzas productivas de los países dominados no se acompañara de un beneficio, aunque sea mínimo, de los países dominantes, hay que creer que Bettelheim no toma de ningún modo sus efectos económicos como despreciables y no los ve contenidos en ese porcentaje del 2.3% Los considera, pues, fuera de los intercambios. *Ahora bien, no existe ninguna posibilidad material de transferencia de riqueza de un país a otro sino bajo la forma de un excedente de mercancías o de servicios,* y toda operación de orden financiero, si no es únicamente un juego de libros contables en último análisis no es sino un medio para llegar a un excedente semejante. En cuanto a la división internacional del trabajo y las especializaciones que engendra, ellas conducen por definición a la ampliación de los intercambios y es en y por los intercambios como se puede medir su ventaja o su desventaja.

En lo concerniente a los servicios es mejor eliminarlos del todo. Por mínimos que sean los servicios que reciben los países dominados, no proporcionan mucho, no teniendo ni bancos, ni aseguradoras, ni transportes internacionales, ni turismo de cierta importancia. Queda, pues, la balanza comercial y ésta, contraria-

mente a lo que sucedía en el siglo XIX con Inglaterra, es decir, durante el período de saqueo directo, es constantemente pasiva para esos países.

Buscar en esas condiciones los canales múltiples de "drenaje" de valor de los países dominados hacia los países dominantes, se parecería mucho a la actitud de alguien que, viendo a un jugador entrar a un casino con mil francos en el bolsillo y salir, unas horas después, con mil francos, intentara demostrarle que ha perdido dinero e iría a investigar cuánto ganó o perdió en la mesa de bacará, cuánto en la ruleta, qué banca acumuló en uno y otro juego, cuántas veces cambió fichas, etc. ¡No! Si ese jugador tenía mil francos al entrar y también mil francos al salir, ni ganó ni perdió, eso está claro. A menos que... a menos que el billete de mil que posee al salir no sea el mismo que tenía al entrar y que, a pesar de su identidad nominal, su valor real no sea igual.

Asimismo, si todos los años y a largo plazo los países "dominantes" reciben de los países "dominados" mercancías por 25 mil millones de dólares y expiden otro tanto (con mayor razón si expiden más, como es el caso), no pueden ganar nada, y entonces se puede ver el mal que el imperialismo causa a sus víctimas; no se ve del todo el beneficio que procura a sus autores. A menos que... a menos que los 25 mil millones de importación no sean los mismos que los 25 mil millones de exportación, es decir, que hayan cambiado de valor real desigual.

Quisiera finalmente responder a otro reproche de Bettelheim: mi teoría sería políticamente peligrosa. Hace 51 años, Lenin dijo:

> Marx ha citado en varias ocasiones una máxima de Sismondi muy significativa. En la antigüedad, decía esta máxima, los proletarios vivían a costa de la sociedad. La sociedad moderna vive a costa de los proletarios... Únicamente la clase de los proletarios que cubre las necesidades de toda la sociedad puede realizar la revolución social. Ahora bien, la política colonial llevada a gran escala ha conducido *en parte* al proletario europeo a una situación semejante, que *no es* de su trabajo de lo que vive toda la sociedad, sino del trabajo de los indígenas coloniales prácticamente reducidos a la esclavitud. La burguesía inglesa, por ejemplo, obtiene más ganancias de docenas y centenas de millones de habitantes de la India y de sus otras colonias, que de los obreros ingleses. En esas condiciones se crean las bases materiales, económicas para el contagio del proletariado de tal o cual país, del chauvinismo colonial. Eso puede no ser, claro está, más que un fenómeno pasajero, pero no es menos necesario tomar conciencia del mal, comprender las

causas, a fin de estar en posición de reagrupar al proletariado de todos los países para luchar contra ese género de oportunismo. Y esta lucha llevará inevitablemente a la victoria, pues las naciones "privilegiadas" constituyen una fracción cada vez más restringida de las naciones "capitalistas".[16]

Lo característico de este pasaje es que Lenin no veía la victoria en la disipación de las "ilusiones" de los obreros de las mismas naciones privilegiadas, sino en el hecho de que esas naciones sólo eran una minoría. En otras palabras, no decía que la revolución se hará al menos en la Inglaterra oportunista, sino que ella se hará *sin* Inglaterra.

Reconozco sin dificultad que es más difícil adoptar en la actualidad semejante tesis, cuando "Inglaterra" son *todos* los países industrializados, que en 1907, cuando "Inglaterra" sólo eran algunos países. Pero las Inglaterras no dejan de ser una minoría. Entonces, peligro por peligro, cuidémonos de éste: a fuerza de concentrar nuestro ardor revolucionario *en el interior* de esta minoría, nos arriesgamos, en la tempestad de mañana, a encontrarnos *del lado* de la minoría. Ésa no será la primera vez en la historia que Roma no cae bajo los golpes de los romanos, sino bajo los de los "bárbaros".[17]

[16] Lenin, *El Congreso Socialista Internacional de Stuttgart,* agosto de 1907, *Obras completas,* Moscú, t. 13, pp. 76-7.

[17] No deseando recargar este texto fuera de toda medida, me he abstenido de responder a cierto número de otros argumentos que considero como accesorios. Me reservo el hacerlo en otra ocasión. Sin embargo, entre esos argumentos, hay uno que parece tener un alcance considerable; es la afirmación de que la plusvalía obtenida de los obreros de los países desarrollados es más grande que la obtenida de los otros y que, en consecuencia, los primeros son más explotados que los segundos. Considero, sin embargo, que ninguna demostración, ni teórica ni empírica, se nos propone respecto a esta tesis.

En el plano teórico es exacto, y lo digo yo mismo en este texto, que el desarrollo de las fuerzas productivas ejerce *per se y permaneciendo las demás cosas iguales* una presión de baja sobre el salario. Pero falta probar que las demás cosas *son* efectivamente iguales, es decir, que otros factores, y especialmente la lucha sindical no vienen a sobrecompensar esta presión.

En el plano empírico, la crítica se refiere, sin otra precisión, a las estadísticas que mostrarían que la productividad aumenta más rápidamente que el salario. Me pregunto si Bettelheim no se refiere exclusivamente a las estadísticas concernientes a las industrias de transformación y puede ser que también a la agricultura; por lo tanto, si no olvida al sector de los servicios cuya intervención actual en el producto de los países industrializados es del orden de 65-70%, y cuya productividad sólo aumenta un poco. Me pregunto también si Bettelheim no olvida por otra parte la disminución de la plusvalía absoluta a consecuencia de la disminución de las horas de trabajo y del aumento considerable de las prestaciones sociales. Me es, pues, imposible responderle según se encuentra su escrito.

ANEXO III

PREFACIO A LA EDICIÓN FRANCESA

CHARLES BETTELHEIM

Este libro constituye un material cuyo interés es doble: por una parte, se refiere a un conjunto de problemas decisivos de nuestra época, los de la desigualdad del desarrollo de distintos países y las contradicciones que resultan de ello, los de las condiciones del comercio internacional, así como el problema del imperialismo, su naturaleza y sus efectos; por otra, permite poner de relieve, por el rigor mismo con que A. Emmanuel expone sus tesis, en qué consiste la línea de demarcación que separa dos clases de posiciones acerca de estos problemas. Esta línea no sólo nos concierne a A. Emmanuel y a mí, sino también a un gran número de economistas o de militantes. Es, por lo tanto, muy importante subrayar su existencia y no ocultarla. Es la certidumbre de la existencia de esta línea la que debe permitir, por lo demás, no un "diálogo" ilusorio sino acciones comunes, al nivel de los militantes. Señalaré más adelante cuál es, en mi opinión, la naturaleza de esta línea de demarcación.

La estructura de este libro es la siguiente: su parte principal está constituida por la exposición que hace el autor de sus propias tesis (pp. 3-301). Esta exposición está seguida de un conjunto de observaciones teóricas que he redactado (pp. 305-50) y en seguida, por una "Respuesta" de A. Emmanuel a estas observaciones teóricas (pp. 359-78).

Queda claro que esta "respuesta", así como lo que señalo en esta presentación, no puede pretender "cerrar" un "debate" que no ha podido abrirse y que, por lo tanto, no puede concluirse, tomando en cuenta precisamente la línea de demarcación que separa las tesis presentadas.

De esta suerte, lo que este libro contiene —aunque parezca lo contrario a juzgar por algunas apariencias— no es un "diálogo" (que resultaría verdaderamente "raquítico"), sino una *confrontación* de tesis.

Siendo éstas las razones por las que este libro es lo que es, me parece indispensable exponerlas a los lectores. Deber ése que me

incumbe por mi calidad de director de la colección en la que aparece este libro, y que a A. Emmanuel le pareció perfectamente admisible, al haber aceptado que yo hiciera el prefacio de su obra. Es sin duda inútil subrayar que las razones que nos impidieron tramar un verdadero "diálogo" originan también el que no "veamos" de la misma forma esas mismas razones. Por lo tanto, yo expondré las cosas tal y como las entiendo; pero precisamente tal y como las entiendo ahora, es decir, después de haberme confrontado durante mucho tiempo con las tesis de A. Emmanuel, cosa que me ha hecho entender cada vez mejor la naturaleza de las oposiciones cuya expresión se encuentra en este libro.

Para ir más rápido y para ayudar a los lectores a manejarse dentro de un libro voluminoso, diría que, en mi opinión, uno de los lugares en donde la ausencia de diálogo se manifiesta de forma más patente (si es que una ausencia puede manifestarse) es en el texto de la "Respuesta" a mis observaciones teóricas (pp. 359-78). Por mi parte, considero que ese texto no "responde" a mis observaciones teóricas, sino que se desarrolla en otro plano y en diversas direcciones: una explicación muy interesante de algunas premisas de la argumentación anterior de A. Emmanuel; una "refutación" de las posiciones teóricas que me atribuye, "atribución" que confirma bien que no ha habido "diálogo", ya que, a pesar de su rigor y honestidad intelectuales, me ve "defender" ideas que no son mías. Esto hace aparecer claramente que lo que nos separa no son simples "divergencias", del tipo de las que pueden derivarse a partir de posiciones teóricas fundamentalmente comunes, sino que se trata precisamente de un "abismo": el abismo que separa dos posiciones teóricas profundamente diferentes.

En esta presentación pretendo, por lo tanto, ayudar al lector a entender cuál es, al menos en mi opinión, la naturaleza de las posiciones teóricas que me separan de A. Emmanuel, y que van más allá de la "discusión" de tal o cual proposición particular. Esto es aún más necesario, ya que muchas veces no se trata verdaderamente de una "discusión" puesto que —del hecho mismo de la diferencia de posiciones teóricas— se sigue frecuentemente que, para él o para mí, las mismas "palabras" no designan los mismos "objetos", por lo que las "oposiciones" son mucho más que las "divergencias", y esto es lo que, concretamente, hace imposible un verdadero "diálogo".

Lo que importa hacer en esta presentación es colocarse en una de las posiciones en las que la ausencia de diálogo "se ma-

nifiesta" mejor y en las que su misma expresión permite *entender* mejor la naturaleza de las tesis presentadas y, por lo tanto, la separación de las posiciones teóricas en las que "se basan".

Como he señalado, esa posición está manifestada —en mi opinión— en la "Respuesta" de A. Emmanuel a mis observaciones teóricas. En este texto el autor expone explícitamente algunas de sus posiciones fundamentales y muy particularmente su concepción del "más allá de la economía política". Para él, ese "más allá" consiste justamente en el estudio y análisis de los "derechos establecidos" (véase la p. 367 de la "Respuesta") Añade que el hecho de que Marx haya expresado el problema en estos términos le permitió fundar, por primera vez, una ciencia económica (*ibid*).

Aquí, la separación entre nosotros es *radical,* ya que A. Emmanuel cree poder hacer una distinción entre el "derecho" y los "derechos".[1]

Las tesis expuestas son, expresadas brevemente, las siguientes:

Para A. Emmanuel, el "más allá de la economía política" está constituido por los "derechos establecidos". En lo que a mí concierne, pienso que el "más allá" de las formas económicas está constituido por la estructura de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas; además pienso (y evidentemente no soy el único) que ésta es la posición teórica de Marx, la que le permitió realizar una *revolución teórica.*

Se trata, en realidad, de una cuestión decisiva, una cuestión que "domina" en alguna forma a todas las demás, puesto que se trata *precisamente de la ruptura epistemológica* que permitió a Marx fundar el materialismo histórico y, por lo tanto, sustituir la economía política por una ciencia de los tipos de producción y de las formaciones sociales.

Este punto domina en tal grado todos los otros e "ilustra" de tal manera nuestra discusión teórica que me parecería imposible no hacer explícitas mis posiciones sobre este asunto.

En mi opinión, al buscar el "más allá de la economía política"

[1] La observación que A. Emmanuel presenta, referente a una eventual desaparición de los "derechos establecidos" *y, por lo tanto, de las "relaciones de producción",* confirma, en mi opinión, que estos "derechos" son para él otra cosa de lo que Marx señaló al subrayar que: "En la producción social de su vida, los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales". *Prefacio de la "Contribución a la crítica de la economía política",* en K. Marx y F. Engels, *Obras escogidas,* Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, t. I, p. 373.

en los "derechos establecidos" uno no se apoya en las posiciones de Marx (para quien el derecho y las formas jurídicas son precisamente la *expresión* de las relaciones de producción y *de las formas ideológicas),* sino en las de Proudhon, para quien el "derecho de propiedad" es "anterior" a todo. Para Proudhon, contrariamente a Marx, la propiedad no tiene sus raíces en una estructura social, sino que está fundada "originalmente" en la "violencia" ("la propiedad es el robo") y se perpetúa por ella misma; por lo tanto, es la propiedad la que "determina" las relaciones económicas y sociales; la propiedad no es el *efecto* de una estructura económica y social, sino una "causa original" que se repite sin cesar.

La posición proudhoniana fue criticada radicalmente por Marx. Sabemos que se encuentra precisamente "en la raíz" de evoluciones ideológicas muy diferentes pero relacionadas por la naturaleza precrítica de dicha posición, es decir, el hecho de que confunde una *forma* jurídica y su efecto superficial sobre una estructura con una relación profunda (precisaré esto más adelante). Importa ser consciente en grado máximo de las consecuencias ideológicas, verificadas ampliamente por la historia, de esta posición proudhoniana.

Por una parte, ha nutrido, y nutre necesariamente, las *ilusiones reformistas* (éste era el caso del mismo Proudhon, quien sugirió a Napoleón III algunos "proyectos de reforma"), incluyendo una serie de ilusiones referentes a las posibles consecuencias de una organización del crédito, de una política monetaria y de precios, etc.[2] Estas ilusiones reformistas tienen justamente en común el que las *formas* sean confundidas con las relaciones verdaderas.

Por otra parte, esta posición proudhoniana ha nutrido las *ilusiones anarquistas,* puesto que se puede "creer lógicamente" que lo que la violencia ha podido "crear" sola, la violencia sola puede destruir. Sin embargo, la violencia es sólo un momento de una lucha compleja y no conduce a nada si, a través de ella, no se consigue *poner en su lugar* algunas relaciones de producción que pueden *combinarse* con la estructura de las fuerzas productivas y de las relaciones políticas e ideológicas que permiten dominar el desarrollo de estas fuerzas.

En resumen, y para expresarme en una terminología aceptada

[2] El reformismo no sólo subraya las "reformas económicas", abarca también las formas jurídicas (la transformación de la propiedad privada en propiedad del Estado, por ejemplo) o las formas "culturales" (la representación que la ideología dominante se hace de sí misma), y de ahí derivan, por ejemplo, las ilusiones que se refieren a las "reformas de la enseñanza".

—y que no tiene nada de "peyorativa" ya que trata de relacionar una posición ideológica con una posición social—, la posición proudhoniana es una posición pequeñoburguesa que, según la coyuntura política, conduce también a una ideología reformista, o a una ideología revolucionaria (pero siempre pequeñoburguesa). Considero que, fundamentalmente, tal es la posición teórica en que se sitúa A. Emmanuel.

Por el contrario, la posición de Marx (tal como es "pensada" y "puesta en práctica" por la más amplia tradición marxista) sitúa el "más allá" de las formas económicas no en otras formas (jurídicas, políticas u otras) sino en la estructura doblemente articulada de las relaciones de producción y de las fuerzas productivas.

Esta estructura, como toda estructura profunda (por el contrario de los "derechos establecidos") *no es directamente visible.* Está, por el contrario, *oculta* por las *formas* bajo las cuales "se manifiestan" (disimulándose) las relaciones que la constituyen. La revolución teórica efectuada por Marx consiste, precisamente, en proceder *al análisis de las formas* de la representación y a la *crítica* de las nociones ideológicas a través de las cuales está "pensada" su articulación ilusoria.[3] Considero, así, que Marx fundó de esta manera el materialismo histórico, es decir, una *ciencia nueva.* Es por esta razón por la que toda instrumentación de formas, análoga a la que era practicada antes de la revolución teórica de Marx, puede ser descrita como perteneciente a una posición teórica "precrítica". En efecto, al fundar una ciencia, Marx ha efectuado una *ruptura epistemológica.* Ésta *separa,* de ahí en adelante, a los que no siguen a Marx en su ruta radicalmente crítica (aun si ellos creen seguirlo) y a los que entienden lo que separa una posición "precrítica", de lo que ellos mismos consideran como una "posición científica".

En lo que a mí concierne, en efecto considero que lo que caracteriza una ciencia es que va *más allá de las formas,* de ahí que pueda *guiar a una acción de transformación,* no de las formas, sino de *una transformación radical del mundo.* En lo que concierne a las relaciones económicas y sociales, tal transformación radical no puede ser sino una revolución social destinada a poner

[3] Es claro que este análisis y esta crítica no concierne solamente a las formas y a las nociones económicas sino a todas las formas y a todas las nociones (jurídicas, políticas, religiosas, etc.). Marx colocó las bases teóricas de este tipo de trabajo de crítica y de análisis fundando el materialismo dialéctico; lo inició concretamente con la fundación del materialismo histórico.

fin a la explotación del hombre por el hombre. Opino que Marx ha mostrado que una revolución como ésa no puede llevarse a cabo más que bajo la dirección del proletariado. Esta dirección, lo sabemos, no implica únicamente la "acción reivindicativa", sino que supone una acción política e ideológica en la que el proletariado está guiado por la teoría del materialismo histórico y por las conclusiones teóricas y políticas extraídas, al través de su historia, por el movimiento obrero revolucionario.

En mi opinión, es el reconocimiento o el no reconocimiento de la *"ruptura epistemológica"* iniciada por Marx y de las posiciones proletarias de clase que ésta funda, lo que separa las posiciones de A. Emmanuel de las mías; es a esta misma ruptura a la que corresponde, al nivel teórico (y no, entiéndase bien, al nivel social), la existencia de dos corrientes del pensamiento y de la acción revolucionarios: una que se sitúa, en mi opinión, sobre las posiciones de Marx (y entiendo por esto el "Marx de la madurez", el que ha conseguido la ruptura epistemológica que funda el materialismo histórico, es decir, un Marx diferente al de *La ideología alemana*); y otra, que ha quedado basada en las *posiciones precríticas* o que ha "retornado" a ellas. La caracterización de esta última corriente es ahora más importante, pues es la que engloba algunos movimientos revolucionarios pequeñoburgueses: movimiento anarquista, "ultraizquierdista" y —desarrollaré este punto en otro contexto— corrientes revolucionarias de América Latina. Esta corriente rechaza el papel director del proletariado y sustituye la contradicción fundamental reconocida por el marxismo, la de burguesía y proletariado, por otra, que opone a los "países desarrollados con los países subdesarrollados", o también, a los "países ricos" con los "países pobres".

Es también el reconocimiento o el no reconocimiento de la ruptura epistemológica instaurada por Marx, y la caracterización de esta ruptura, lo que motiva todas las consecuencias "teóricas y prácticas" que el lector podrá conocer estudiando este libro. Por esa razón considero indispensable subrayar este punto. En mi opinión, dependiendo de si se tiene en cuenta este elemento, o no, la lectura de este libro puede ser muy instructiva o, por el contrario, fuente de confusión.

Estimo que el hecho de que A. Emmanuel no reconozca la realidad y la naturaleza de la ruptura epistemológica instaurada por Marx se revela, de forma casi "explícita", en algunas de sus expresiones. De esta forma, en tanto que señala no encontrarse atado a "ninguna ortodoxia", me parece que lo que *designa* con el término peyorativo de "ortodoxia" (cuando se trata de pro-

blemas científicos, es una actitud relevante de la ideología religiosa que se evoca) es la posición de los que piensan que es indispensable defender el acervo científico del marxismo contra la recuperación ideológica que lo amenaza muy naturalmente (por el juego mismo de la ideología dominante, bajo las formas de ideología burguesa y pequeñoburguesa).

Claro que los que no entienden la naturaleza y la importancia decisiva de la ruta crítica y analítica de Marx pueden considerar que todo esto es secundario. Pueden pensar, particularmente, que la obra de Marx ha producido "resultados" que pueden separarse de la ruta que los funda y que podrían, por lo tanto, ser incluidos en una práctica ideológica, sin que por ello se haya de tener en cuenta las condiciones bajo las cuales estos "resultados" tienen un valor científico o aquellas otras bajo las cuales se "ven privados" de su significación.

Este último "accidente" tiene lugar, en mi opinión, cuando los "resultados" mismos se apartan de las condiciones de su producción. Entonces, en efecto, parecen poder "combinarse" directamente con formas ideológicas, a pesar de que hayan sido obtenidas a partir de la crítica de estas formas. Pienso que tal es el contenido real de la falsa querella de la "ortodoxia". Claro que A. Emmanuel puede ser "indiferente" a lo que él llama "ortodoxia", y efectivamente, si se tratara de ello, tendría mil veces razón. Pero realmente de lo que se trata, aunque él no parece advertirlo, es de la separación instaurada por Marx entre una ciencia nueva y la ideología económica.

En la medida en que esta colección se destina a *ayudar al desarrollo del material histórico,* fundamento del socialismo científico, su director tiene por tarea subrayar —tanto como sea capaz— la existencia de la separación entre ciencia e ideología, y los efectos implícitos o explícitos de su no reconocimiento.

Aquí conviene responder, por adelantado, a dos observaciones o preguntas: ¿por qué no se permite al lector "juzgar" la posición ideológica en la que se colocan la tesis de A. Emmanuel? ¿Por qué, si considera estas tesis como "precríticas", las publica?

Estas dos observaciones o preguntas requieren una respuesta que comprende varias proposiciones.

En primer lugar, cada uno sabe que la ausencia de una ruptura epistemológica no siempre es visible. En lo que concierne al texto que antecede, no fue sino al término de un muy amplio análisis que pude "entender" la naturaleza profunda de lo que al principio sólo me parecían simples "divergencias". Durante mucho tiempo, en efecto, creí no tener sino "divergencias" sobre

asuntos relativamente secundarios, por ejemplo: sobre la influencia precisa de la estructura relaciones de producción/fuerzas productivas; sobre lo que se designa con el término de "intercambio desigual"; sobre las condiciones precisas de esta "desigualdad del intercambio" (en particular, sobre el papel que puede o no desempeñar la composición orgánica del capital); sobre las condiciones de determinación de los niveles de salarios; sobre la noción de "aburguesamiento" del proletariado. Pero, progresivamente, trabajando mucho tiempo sobre el texto de A. Emmanuel, he visto que lo que nos separaba no eran simples "divergencias" y que lo que tenía esta apariencia era una cosa mucho más profunda: el hecho de que, en definitiva, A. Emmanuel, aunque utiliza la terminología de Marx (cuando se refiere a los precios de producción, a la composición orgánica del capital, etc.), lo hace asimilando, de hecho, estos términos no a los *conceptos* elaborados por Marx a partir de una crítica de las formas sino a las *nociones* que quedan de la economía política.

Este punto está explicado en mis observaciones teóricas, por lo que no lo expongo aquí. Quisiera, sin embargo, señalar dos pasajes de la "Respuesta" de A. Emmanuel donde lo dicho anteriormente se encuentra confirmado:

1º) Se trata de la proposición por la cual A. Emmanuel declara: "pensaba poder dirigirme a los economistas de todas las corrientes con un lenguaje común" (p. 359).

En efecto, no es posible "dirigirse a los economistas de todas las corrientes" más que quedando sobre el terreno de la economía política, o sea, sobre el terreno de las formas, es decir, sobre un terreno diferente a aquel sobre el cual se edifica el materialismo histórico.

Contrariamente a las apariencias, de lo que aquí se trata no es de un "lenguaje" sino de un "terreno": el lenguaje de la economía política no puede hablarse más que situándose en su terreno. El "lenguaje" que se habla no puede estar apartado del sistema de conceptos que lo alimenta. Si se habla del "lenguaje" de la economía política quiere decir que se está en su terreno. No se puede hacer una labor científica sino poniendo en práctica conceptos científicos y tratándolos como tales. En el terreno del materialismo histórico esto exige recurrir a los conceptos fundamentales de relaciones de producción, fuerzas productivas, proceso de producción, proceso de reproducción y clases sociales. Es cierto que, al término de un trabajo tal, se "reencuentran" las nociones de la economía política, pero su significado real quedará entonces puesto al día, por lo tanto, también las realidades

contradictorias que estas nociones designan y que las hacen impropias como tales para un trabajo científico.

Pero, en este momento, no se puede tener la ilusión de ser "comprendido por los economistas de todas las corrientes", ya que las conclusiones de un análisis conducido a este nivel no son directamente asequibles a los que no han cumplido el doble salto gracias a' cual se funda un conocimiento científico. Esto es cierto en todas las ciencias: sus conclusiones no son directamente "evidentes"; al contrario, están en contradicción con las evidencias inmediatas, por lo que hay que acabar con éstas desde un principio para obtener la verdad. La dificultad fundamental del trabajo científico está constituida precisamente por la necesidad de acabar con las falsas evidencias de las formas y de las nociones, por lo tanto, también por la necesidad de no recaer en este terreno.

2º) La observación de A. Emmanuel (pp. 371-2 de su "Respuesta) en el sentido de no haber utilizado en ninguna parte "los esquemas de reproducción (libro II de *El capital*) sino los esquemas de los precios de producción (libro III de El *capital*)" indica en mi opinión que entiende precisamente los "precios de producción" como nociones empíricas y no como conceptos teóricos, ya que no podemos considerar absolutamente (si entendemos el pensamiento de Marx como un sistema conceptual riguroso) que lo que es verdadero respecto de la composición orgánica en los esquemas de reproducción no lo sea en los precios de producción.

Las observaciones anteriores indican que el lugar, o más bien, el *nivel* de la discusión que contiene este libro está lejos de ser inmediatamente visible —y tanto menos cuanto que el texto de A. Emmanuel es riguroso y que es, al mismo tiempo, rico en generosidad revolucionaria— por lo que me parecería erróneo en extremo no situarlo donde yo lo veo. Es sobre esta base que el lector podrá juzgar.

Añadiré en seguida que si, pese a la naturaleza de esta discusión, me ha parecido justo publicar la obra de A. Emmanuel en esta colección es porque esta obra tiene un interés excepcional, que permite constituir también un libro excepcionalmente instructivo. Esto es aún más importante hoy, en razón del lugar que ocupan (bajo formas muy diversas y en general infinitamente menos rigurosas que en Emmanuel) las tesis defendidas a través de la noción del "intercambio desigual".

Como advierto en las "Observaciones teóricas", uno de los intereses esenciales de la obra de A. Emmanuel es, en mi opinión, el hacer aparecer las profundas insuficiencias y el carácter

ilusorio de la teoría clásica y "neoclásica" del comercio internacional. Así, su obra presenta lo que me parece la crítica más "radical" que pueda hacerse de las conclusiones de la economía política referentes a los efectos del comercio internacional entre países desigualmente desarrollados, la que, al descansar en posiciones teóricas todavía "precríticas", permite, en efecto, ser "comprendida" por todos los economistas. De esta forma, me parece que esta obra expone, dentro del campo "precrítico", las conclusiones más avanzadas referentes al comercio internacional a las cuales es posible llegar en el interior de este campo.

Considero que podemos decir que, si Ricardo es el economista precrítico que, en general, había ido lo más lejos posible en una elaboración teórica, A. Emmanuel ha ido más lejos aún, sin "romper", sin embargo, con las nociones ricardianas fundamentales. A. Emmanuel ha podido efectuar este adelanto notable porque ha sabido utilizar, transformándolos como dije antes, algunos conceptos de Marx en una ruta de tipo ricardiano. Aun así transformados, los "conceptos marxistas" han podido continuar produciendo proposiciones del más alto interés. En lo sucesivo, es a partir de este punto que habrá de avanzar, procediendo a una transformación crítica de las proposiciones así elaboradas.

Me parece que el segundo interés excepcional de la obra radica en que hace aparecer los límites que no puede superar la crítica de algunas conclusiones de la economía política, efectuada sin una ruptura fundamental con la ideología económica.

Por eso esta obra hace surgir también los efectos de ocultamiento que la ideología produce sobre los conceptos científicos "tomados" del marxismo, cuando se les "sumerge" en un campo precrítico. Esto confirma claramente que estos conceptos no pueden producir un verdadero conocimiento sino en el seno del campo teórico, que les pertenece. Éste es otro punto de interés de esta obra, que he tratado de hacer resaltar en las "observaciones teóricas".

Estimo que si la crítica de las conclusiones de la economía política referente a los efectos del comercio internacional ha podido ser llevada por A. Emmanuel a un límite que, según pienso, no puede ser superado sin salir del campo de las nociones de la economía política, esto se ha conseguido, en parte, por el gran rigor de la exposición y, sobre todo, porque el razonamiento está sostenido en una posición política justa. Por tal entiendo una posición de solidaridad con los pueblos oprimidos y explotados por el imperialismo.

Puesto que A. Emmanuel se sitúa sin reservas en esta posición

de apoyo a las luchas de los pueblos oprimidos y explotados, ha sido capaz de entender lo que la ideología económica dominate no puede entender absolutamente. Por el contrario, si no ha podido llegar más allá de los límites de una teoría precrítica es —pienso— porque no rebasa las posiciones de la ideología pequeñoburguesa, es decir, de la ideología dominante. Se encuentran pruebas de que esto es así, no solamente al nivel de las posiciones teóricas fundamentales, de lo que ya he hablado anteriormente, sino también en las proposiciones que A. Emmanuel formula explícitamente con relación a los países industrializados. Desde este punto de vista, A. Emmanuel asume una posición que me parece por completo irreconciliable con el marxismo, pues consiste en negar la existencia de la lucha de clases en los países industrializados (salvo bajo su forma económica, lo que corresponde a una posición sindicalista clásica, es decir, "economicista", pero no marxista).

En efecto, equivale a negar la existencia de la lucha política de clases y de la lucha de clases misma, el identificar a la burguesía con el proletariado de los países industriales, afirmando que este último está "aburguesado", es decir, "integrado" a la burguesía. Tal proposición no puede sino significar que el proletariado "ha desaparecido" como clase. Sabemos que, para Marx, la contradicción fundamental al nivel de la lucha de clases es aquella que opone al proletariado con la burguesía, en tanto que esta contradicción suele ser negada por las diferentes corrientes ideológicas pequeñoburguesas.[7]

[7] A. Emmanuel cree ver una concordancia entre su posición ideológica y algunos textos de Lenin. Cita, con este propósito, un texto que Lenin escribió en 1907, con motivo del Congreso de Stuttgart, texto que, en mi opinión, apunta a otra cosa totalmente diferente: a algunos efectos económicos del colonialismo y, sobre todo, algunos efectos ideológicos sobre el proletariado: *el chauvinismo.* Lenin nunca vio en tales efectos del colonialismo una tendencia que terminaría por hacer "desaparecer" al proletariado, "reabsorbiéndolo" en la burguesía de los "países ricos". Por el contrario, siempre analizó las relaciones de clases de los países industrializados en términos de la oposición entre la burguesía y el proletariado, y siempre tuvo plena confianza en "el proletariado de todos los países" (según la expresión misma de Lenin en el texto citado por A. Emmanuel). *Sin este elemento, la acción política de Lenin sería, por otra parte, por completo incomprensbile.* En realidad el problema de las formas del dominio ideológico de la burguesía y de las modalidades de la lucha contra éste es, sin duda, un problema real, pero es un problema totalmente diferente del "aburguesamiento" puro y simple, es decir, al de la "fusión" del proletariado y de la burguesía (fusión que supondría que las relaciones de producción capitalistas han cesado de reproducirse en los países capitalistas industrializados, por lo que han sido remplazadas por otras).

Esta negación de la línea de separación entre las clases se ve acompañada, generalmente, por una tendencia orientada a sustituir esta línea de separación por otra. De este modo, a pesar de sus posiciones radicales A. Emmanuel se encuentra con frecuencia, quiéralo o no, al lado de los especialistas del "subdesarrollo", para los que "la gran división del mundo de hoy" es la que separa a los "países proletarios" de los "países opulentos", o para decirlo de una forma menos "brutal", a los países "que tienen" de los que tienen menos.

Si insisto sobre este "efecto de sustitución" (de "clases" por "países"), es porque tiene ahora una influencia considerable sobre los mejores elementos de la pequeña burguesía, sobre los elementos más radicales y más revolucionarios, y sobre los que pueden unirse al movimiento obrero revolucionario. Son estos elementos los que están en peligro de ser desviados de este movimiento por las ilusiones y los errores que nacen de este "efecto de sustitución". Es por esto por lo que me parece imposible que la confrontación que contiene este libro pueda ser presentada de forma "académica", como si se tratara de simples divergencias de opinión sobre "problemas del comercio internacional".

De lo que en realidad se trata es de toda una tendencia ideológica, muy amplia y profunda, que puede desviar de las luchas verdaderas y orientar hacia un combate sin esperanza a miles y miles de jóvenes, particularmente en América Latina.

La obra de A. Emmanuel no puede ser presentada de manera "académica" precisamente porque puede alimentar esta tendencia ideológica y las diversas corrientes políticas que en ella se inspiran.

Es claro, pues, que aquí se alude, en particular, a las corrientes políticas de América Latina que rechazan la necesidad de un análisis teórico de clases; que, en la práctica, sólo tienen confianza en la acción militar, sin que ésta sea sometida a una dirección política, y que entienden que la línea de separación fundamental es, en definitiva, la que existe entre "países desarrollados" y "países subdesarrollados". Estas corrientes, por heroicas y revolucionarias que sean —y lo son, pues lo han probado— han quedado, sin embargo, dominadas por tendencias ideológicas pequeñoburguesas, apartadas del proletariado, tendiendo, por lo tanto, a aislarse de las luchas de este último y, por ello, condenadas a la derrota, en tanto no cambien radicalmente su posición. No es casual que uno de los representantes más dignos de admiración en cuanto al carácter, el valor y la dedicación a una causa revolucionaria, el "Che" Guevara, haya sostenido tesis muy

semejantes a las defendidas por A. Emmanuel (especialmente en una conferencia pronunciada en Argel).

Estas mismas tendencias ideológicas no solamente han inspirado movimientos democráticos nacionalistas y antiimperialistas, sino que también han contaminado a ciertas corrientes políticas de la clase obrera. De vez en cuando se ven resurgir estas corrientes, alimentadas, en cierto modo, por la ideología pequeñoburguesa espontánea de la clase obrera y contribuyendo, al mismo tiempo, a sostener esta ideología. Cuando estas corrientes se desarrollan en un movimiento obrero ya fuertemente sumergido en el análisis marxista, les hace falta "partir" de esta ideología. Tal ha sido el caso de Rosa Luxemburgo; y tampoco es casual que las tesis de A. Emmanuel estén frecuentemente cercanas a las del luxemburguismo y, también, que el luxemburguismo sea objeto hoy de un gran interés de parte de algunos militantes revolucionarios de los países industrializados. Para éstos, esta corriente ideológica constituye una base teórica que permite escaparse, sin saberlo, de las exigencias del análisis de clase inherente a los planteamientos marxistas.

Así, la corriente ideológica a la cual, en mi opinión, pertenece A. Emmanuel, forma parte de una "configuración" ideológica muy amplia, que tiene tras ella un gran pasado y, sin duda, cuenta con un presente y un futuro determinados. En ese pasado "radical" se halla el "populismo" ruso y su tendencia a idealizar las relaciones de producción "precapitalistas", olvidando que éstas son también relaciones de explotación (razonamiento que no es extraño a A. Emmanuel). Dentro de un presente absolutamente "no radical", pero perteneciente a la misma configuración, se halla el revisionismo moderno, que también (aunque no lo confiesa) cree en el "aburguesamiento" del proletariado. Este "aburguesamiento", que corresponde a una tendencia ideológica, es decir, a un efecto de la dominación de la ideología burguesa, se ve reforzado por el revisionismo moderno.

Apartándose aún más de las tendencias propias del movimiento obrero o del "radicalismo ideológico", se advierte que esta configuración tiene por característica fundamental la de *ignorar explícita o implícitamente que el proletariado moderno es, en los países industriales y de forma más y más determinante, el principal productor de riqueza*

De forma aún más general, lo que de esta manera se "ignora" es, al mismo tiempo, la contradicción fundamental del nivel de la lucha de clases, la contradicción burguesía-proletariado, y la contradicción fundamental de las formaciones sociales, la con-

tradicción fuerzas productivas-relaciones de producción. De aquí se deriva la incapacidad, de los que se sitúan en esta configuración ideológica, de comprender los efectos materiales y sociales de la acumulación del capital y, particularmente, la relación entre el crecimiento de la fuerza productiva del trabajo y el crecimiento de la plusvalía relativa,[8] de lo que se sigue, especialmente, el mito de Malthus, retomado por Keynes (en una coyuntura económica particular), de que basta con consumir más para "enriquecerse", con lo que se niega la función de la acumulación del capital y la del proletariado.

La "respuesta" de A. Emmanuel pone el acento (ver p. 375) sobre una forma nueva de este mito: la de que los países capitalistas pueden enriquecerse si gastan mucho.[9]

Es éste el lugar para plantear, finalmente, algunas cuestiones críticas: si la "receta" que acaba de darse es buena para los países capitalistas industrializados, ¿por qué no lo ha de ser también para los países capitalistas no-industrializados?

Se podría también plantear la cuestión de otra forma: ¿los países imperialistas son poderosos porque consumen mucho, o consumen mucho porque son poderosos?[10]

Esto conduciría a plantear otra cuestión: ¿los países imperialistas son lo que son (es decir, países en donde domina un gran capital que explota a la vez a sus proletarios y a los trabajadores de otros países) simplemente porque son "poderosos" —en virtud de una especie de "privilegio histórico"—, o son poderosos porque disponen de *un vasto aparato industrial con cuya ayuda ex-*

[8] La "respuesta" de A. Emmanuel contiene proposiciones que hacen evidente la "unidad" de estas posiciones ideológicas.

[9] Dice A. Emmanuel: "Ningún país capitalista se ha empobrecido jamás por haber gastado demasiado" (p. 375).

[10] En tanto que la ideología burguesa tiende a considerar, con Jean-Baptiste Say, que la producción crea su propia demanda, la ideología pequeño-burguesa tiende a creer, con Malthus y Sismondi, que el consumo crea su propia producción. Se encuentran así, reinterpretadas, algunas ilusiones mercantilistas que denunciaban el "subconsumo" (de las clases más ricas), que Keynes ha "redescubierto" aprobándolas. Como se sabe, a partir de esto, no es difícil dar el paso en dirección de las ilusiones del "crédito creador de riquezas", ilusiones que (por razones que no tienen nada que ver con el "bienestar" de los pueblos) alimentan también las "autoridades monetarias" partidarias de la creación de los derechos especiales de giro.

En el seno del movimiento sindical, estas mismas ilusiones alimentan los argumentos reformistas (hoy adoptados por la CGT), según los cuales los aumentos de salarios permiten al capitalismo "funcionar mejor", lo que hace suponer, por otra parte, que el objeto del "movimiento obrero" sería el de "hacer funcionar mejor" al capitalismo.

plotan intensamente a un proletariado numeroso? Y ¿no es esto lo que les permite, además, explotar a los trabajadores de los países no industrializados?, explotación que prevalecerá hasta que estos trabajadores sean liberados de la dominación imperialista, lo que no pueden conseguir sino por medio de una revolución socialista, la que resulta imposible sin la dirección ideológica y política del proletariado.

Se puede aun plantear la pregunta en otra forma: ¿bastaría a los pueblos ahora dominados romper sus ligas de dependencia con el imperialismo para que las riquezas de que disponen se desarrollaran considerablemente, o deberían, gracias a las ganancias eventualmente conseguidas, pero, sobre todo, *gracias a las nuevas relaciones de producción* que su independencia les permitiría instaurar, desarrollar sus fuerzas productivas para alcanzar, finalmente, un cierto grado de abundancia?

Aquí detengo la lista de preguntas. Éstas no son sino una parte de las que el lector tendrá que plantearse a través del estudio de esta obra.

ANEXO IV

LA DISPARIDAD DE LOS SALARIOS Y LA DESIGUALDAD DEL DESARROLLO[1]

A. EMMANUEL

Algunas de las tesis de Charles Bettelheim contenidas en sus "Observaciones teóricas" no contradicen directamente mi posición sino, en alguna forma, la desbordan. Éstas serían justas siempre y cuando no refutaran el *"intercambio desigual"*, en tanto que mecanismo de transferencia unilateral de valor de un país a otro, aunque debilitaran el alcance explicativo de la naturaleza antagónica de las relaciones entre las naciones y el del fenómeno del subdesarrollo.

Es por esto por lo que me abstuve de retomar estos puntos en mi "Respuesta", tal como apareció en la primera edición francesa y tal como se reproduce *supra*, calificándolos de contribución importante pero *independiente* de mi estudio.

Pero esas tesis no son de ninguna manera correctas y estoy contento de tener ahora ocasión de refutarlas.

Es exacto que la condición esencial de la primera "revolución industrial" fue el nacimiento de las relaciones de producción capitalistas. Por el contrario de lo que sucedió en las sociedades anteriores, donde el desarrollo de las fuerzas productivas no era más que un sobreproducto de una actividad económica ramificada esencialmente sobre el presente, el modo de producción capitalista es dirigido por una clase que hace de la acumulación un fin en sí mismo. De ahí resulta una mutación brutal en los ritmos de desarrollo de las condiciones del trabajo.

Es igualmente exacto que no es por azar que Europa haya rebasado a los demás continentes en la instauración de las relaciones de producción capitalistas. Las relaciones sociales anteriores habían preparado el terreno. Bettelheim atribuye esta ventaja a las particularidades del feudalismo europeo, que sólo se solverán a encontrar, parece ser y sin mayor explicación, en Japón. Pienso, por mi parte, que esta particularidad reside en la

[1] Una parte de este texto ha sido publicada en *Politique aujourd'hui*, enero de 1970, bajo el título "Desmistificar los antagonismos entre las naciones".

mercantilización que brotó de las sociedades europeas, mercantilización que trasciende al feudalismo remontándose más allá.[2] Lo que, sobre todo, fue particular en la historia humana, es el tipo de esclavitud grecorromana, la cual, por lo demás, no se encontraba en ninguna otra parte —el esclavo: objeto-mercancía— combinada con la más completa destrucción del colectivismo tribal y con una especie de capitalismo primitivo.[3] La diferencia esencial entre ese tipo de esclavitud y la esclavitud "patriarcal" de los demás continentes consiste en que este último produce generalmente un excedente, mientras que el primero produce generalmente una plusvalía. Recordemos que los actuales códigos civiles y comerciales no han añadido gran cosa a los principios fundamentales del Derecho Romano.

Las relaciones feudales europeas, fruto de la conquista y del trasplante de ciertas estructuras propias de las tribus germánicas, reprimieron (conservándolas) de una manera regresiva un conjunto de relaciones mercantiles y hasta en cierta forma capitalistas en donde, por el contrario de lo que pasó en los demás continentes, había desaparecido por lo general *todo vestigio de comunidad primitiva.*[4]

Pero, para ser necesaria, la existencia previa de las relaciones capitalistas no era ciertamente suficiente. En el momento de su "despegue", los países europeos no eran únicamente capitalistas, eran también relativamente ricos. Un milenario saqueo directo había asegurado una especie de acumulación primitiva internacional. Desde los terribles "pueblos del mar" de los que las inscripciones de la alta época egipcia nos han trasmitido el alucinante e impreciso recuerdo, hasta los negreros recientes, pasando por los romanos, los vikingos, los cruzados, los venecianos, los "exploradores", la historia de las relaciones de Europa con el resto del mundo ha sido una larga historia de piratería.[5] Así, en el momento de nacimiento de las relaciones de producción capi-

[2] Marx demostró que en los primeros tiempos de las relaciones capitalistas el capital comercial dominaba al capital industrial.

[3] El mismo tipo de esclavitud se practicó con éxito en los siglos XVIII y XIX, en una forma de producción muy superior al campesinado feudal o semifeudal: las plantaciones.

[4] Es la persistencia de estos vestigios la que constituye en la actualidad el verdadero dualismo de la mayor parte de los países subdesarrollados.

[5] Esto refuta el argumento de Bettelheim relativo a la violencia. Bettelheim dice que no es la violencia la que da nacimiento a las relaciones de producción, sino éstas las que dan nacimiento a aquélla, pero olvida la acumulación primitiva, que es anterior a las relaciones capitalistas y que Marx nos describe como un saqueo directo ejercido por la fuerza bruta.

ialistas, un enorme botín se había acumulado, y Europa no esperó las fechas del "despegue" pregonado por Rostow para tener un considerable adelanto sobre el resto del mundo. Si este adelanto no se expresaba aun en el salario del peón, se reflejaba bien en el nivel de vida del ciudadano medio, por una parte, y en un desarrollo sustancial de las fuerzas productivas, por otra. Ese desarrollo se materializaba, sobre todo, en el nivel de instrucción, por un artesanado notable y por una evolución importante de los transportes, tanto en lo que se refiere a los medios como a la infraestructura.[6]

Pero todo esto no es, de alguna manera, más que la prehistoria del imperialismo económico. Nuestro verdadero desacuerdo con Charles Bettelheim comienza a partir de ahí: cuando se trata de analizar el contenido de los antagonismos entre naciones desigualmente desarrolladas y de explicar las condiciones de su *"reproducción ampliada"*.

La polarización del desarrollo

La tesis de Bettelheim no es completamente original. En muchos escritos recientes, numerosos marxistas han bosquejado uno u otro de sus elementos. Simplificándola, se le puede resumir en la siguiente forma: Para asegurar el desarrollo de las fuerzas productivas no basta acumular un excedente en valor, es necesario, además, producir los medios materiales, las herramientas específicas, que aseguren el crecimiento de la productividad del trabajo. Esos medios son, antes que nada, las máquinas, en el sentido más general del término. Es necesario, pues, industrializarse. La industria no está limitada por su ambiente natural inmediato: está dotada de una "elasticidad" particular y puede extenderse más allá de este límite importando del extranjero la parte de las materias primas y bienes de subsistencia obreros que le hacen falta, pagándolos con el exceso de productos de su expansión galopante.

Para que este cambio pueda tener lugar hace falta que otros se especialicen en esos productos primarios. Los primeros que se industrializan tienen tendencia a "bloquear" la industrialización y, en consecuencia, el desarrollo de los demás, dominándolos tan-

[6] En esta forma, Myrdal pudo demostrar que el ingreso por habitante en los países subdesarrollados actuales es inferior al del período preindustrial de los países avanzados.

to por la intervención política directa como por los efectos de las relaciones comerciales y financieras.

Una vez que se ha instaurado este sistema de "lugares", el resto no hace sino seguirlo y sólo desempeña un papel subordinado. Si existe intercambio desigual, éste no es sino una consecuencia. Consecuencia de la productividad diferencial engendrada por una división internacional del trabajo, favorable a unos, desfavorable a otros. Las transferencias de valor que de ella se desprenden, marginales e insignificantes, no llegan a cubrir, ni con mucho, los gastos de defensa de las "posiciones imperialistas adquiridas" y no hacen sino reforzar el "bloqueo" y perpetuar el sistema. Hace falta atacar las causas y no los efectos.

¿Es la mecanización sinónimo de industrialización?

Hay en este tipo de razonamientos una abusiva serie de saltos silogísticos y de identificación.

Por el hecho de que el acrecentamiento de la productividad del trabajo reclama la mecanización y que la industria es la que produce las máquinas, no se desprende en ninguna forma que la industrialización constituye una condición indispensable de este crecimiento. La mecanización y la industrialización son dos cosas diferentes. La producción primario-agrícola, ganadera, pesquera, maderera y minera, puede ser en su conjunto también mecanizada y, en ciertas ramas, aun más mecanizada que la industria de transformación.

La creencia de una improductividad creciente de la agricultura procede de un prejuicio legado por la teoría ricardiana. Hoy, volvemos a ello. Las estadísticas y estimaciones que desmienten el teorema clásico son numerosas. Cito al azar: Shonfield calculó que de 1948 a 1958 la tasa de crecimiento de la productividad de la agricultura en los Estados Unidos ha sido 2-3 veces superior al promedio de otras ramas de actividad. Mac Dougall sitúa en el mismo período el acrecentamiento total del producto real por hora de trabajo en 80% para la agricultura y en 30% para las otras actividades, lo que confirma la estimación precedente. El estudio publicado por la FAO en 1959 mostraba que para producir un quintal de trigo en los Estados Unidos era preciso una hora de trabajo contra, por ejemplo, 54 en Japón, 2.45 en el Reino Unido y 26 en Grecia, lo que muestra que la "elasticidad" de extensión de la productividad agrícola no es menor en nada que la de la industria. Se podría objetar que ahí se trata de

saltos y desviaciones tanto más espectaculares como bajo es el nivel de referencia. No es nada de eso. La comparación en términos absolutos de los actuales niveles agricultura-industria, en ninguna forma es desfavorable para la primera. He aquí algunas cifras de una extensa estadística detallada publicada por Colin Clark. Conciernen no al producto real sino a los índices comparativos de valor producido en los diferentes sectores por trabajador ocupado en cada uno de esos sectores:

		Agricultura, bosques, pesca	*Minas*	*Industria de transfor.*
Argentina	1947	1.17	1.20	0.57
Australia	1947	1.52	1.05	0.79
Austria	1951	0.98	—	1.16
Canadá	1952	0.87	2.00	1.10
Dinamarca	1952	1.36	—	0.90
Francia	1938	1.04	—	1.08
Alemania	1953	1.06	—	1.13
Gran Bretaña	1952	1.27	0.98	0.99
Italia	1951	0.92	1.00	1.03
Nueva Zelandia	1947	1.52	0.77	1.02
Estados Unidos	1950	0.79	1.23	1.10

Como en ninguna parte los precios agrícolas se benefician con términos de intercambio particularmente favorables, y los salarios agrícolas no son superiores a los demás, los índices de valor producido por cabeza de trabajador: 1.52 (52% más arriba del promedio nacional) para Australia y Nueva Zelandia, 1.36 para Dinamarca y 1.27 y 1.06 para países tan industrializados como Gran Bretaña y Alemania, sólo pueden explicarse si en esos países la relación capital-trabajo (composición orgánica) y, por lo tanto, la mecanización de la agricultura en esos países no sólo son inferiores sino, de hecho, superiores a los de la industria.[7]

Es evidente que esas cifras sólo conciernen a los países desarrollados; en los países subdesarrollados la imagen es diferente. Pero

[7] Aun si se toma en cuenta la renta del terreno que infla el valor del producto agrícola, pero la cual, hoy, está reglamentada por el Estado en todos los países desarrollados y no es muy pesada, se llegará a órdenes de magnitud similares en los sectores primario y secundario.

Por lo demás otros autores, como Lewis y Ohlin, calculando directamente la relación capital-producto (*capital-output ratio*), la encuentran igual o superior en la agricultura, no teniendo en cuenta el valor de la tierra.

ya que el problema que nos preocupa es el de saber si existe una división internacional del trabajo favorable o desfavorable en sí, lo que nos interesa no es la mecanización efectiva de las diferentes ramas, sino su mecanización potencial. Si se encuentra que la capacidad de absorción del progreso técnico es fundamentalmente la misma en el sector primario que en los otros, será interesante averiguar por qué en ciertos países ese sector ha sido mecanizado y en otros no. Y se podría descubrir entonces que, justamente, son las diferencias de los salarios las que constituyen la causa primaria del fenómeno, diferencias que Charles Bettelheim ha querido relegar al rango de efecto.

Si el sector primario puede mecanizarse tanto —si no es que más— como el sector secundario, no se entiende por qué un país determinado no podría especializarse en las ramas primarias, importar todas las máquinas para mecanizar esas ramas y pagarlas con el excedente de los productos que en esta forma se asegura.

La mecanización no implica, pues, la industrialización. Para que la implicara se precisaría de una hipótesis suplementaria, a saber que, por razones institucionales u otras, es materialmente imposible llevar la especialización hasta el punto de importar la totalidad de los equipos que se necesitan en las ramas en las que se está especializando, al mismo tiempo que todos los bienes de consumo que no se producen.

Tal parece ser la hipótesis que sostiene el argumento considerado y ella parece estar, al menos *ex post,* conforme con la realidad histórica. El comercio mundial jamás ha cubierto, ni siempre lo hace, más de una parte relativamente débil de la producción mundial, y aun para los países que están situados muy por encima del promedio, tal grado de especialización parece absolutamente irreal. Por lo demás, para Charles Bettelheim aun el actual nivel del comercio mundial es excesivo, ya que su efecto de "bloqueo" se manifiesta en los mismos países dominantes, de manera que, a continuación de una guerra, por ejemplo, los países industrializados que son separados de sus fuentes de materias primas, son *"obligados a desarrollar industrias de sustitución* [*que*], *generalmente, se revelan capaces de proporcionar algo más que sustitutos".*

¿Implica la industrialización la "especialización" industrial?

Si se toma como un hecho el límite de la especialización, entonces es justo decir que la mecanización, y por lo tanto, el desarro-

llo, implican necesariamente la industrialización. *Pero por el hecho mismo de que este límite es un dato que no es posible ni —según el mismo Bettelheim— deseable (por nadie) de sobrepasar, se infiere que la especialización agrícola o primaria en general, en el plano de la división internacional del trabajo, no impide ni la industrialización ni el desarrollo, ya que se admite que el comercio exterior de todos modos no concierne sino a una pequeña parte de la producción nacional.*

Es preciso escoger: o bien la especialización puede avanzar sin límite hasta alcanzar el monocultivo absoluto, y entonces, si la finalidad del desarrollo no es obtener un efecto estético de chimeneas y columnas, sino el nivel de vida de los hombres, y *si el intercambio se supone igual,* no se ve por qué un país que no produjera sino rosas y que las cambiara por las máquinas necesarias para este cultivo y por todos los bienes de consumo del mundo, no sería tan desarrollado y feliz como cualquier otro; o la especialización en ningún caso puede ir más allá de cierto porcentaje del trabajo nacional (a no ser por esta razón bien simple, que en ciertas ramas el acto de producción se confunde físicamente en el tiempo y en el espacio con el acto de consumo), y entonces no se ve por qué el país que se *especializa* en una producción primaria no puede aplicar el resto de su trabajo nacional a la producción secundaria o terciaria.

Cuando se demuestra a los partidarios de la doctrina considerada que la *especialización* agrícola no ha impedido el desarrollo de países como Australia, Nueva Zelandia o Dinamarca, replican que esos países sólo son agrícolas en lo concerniente a la estructura de sus exportaciones mientras que, en el plano de la estructura interna de su economía, por ejemplo el reparto del empleo, son completamente industriales.[8] ¡Y no se les puede hacer admitirlo! Y mucho se dudaba de que no existiera alguna razón estructural entre los *"lugares" en las "relaciones de producción mundiales",* por una parte, y, por otra parte, el desarrollo, aun cuando el desarrollo implicaría la industrialización.

Sobre el presupuesto de un comercio exterior restringido, debe producir uno mismo no sólo una parte de las máquinas de las que se tiene necesidad para elevar la producividad del trabajo, sino también una parte de los bienes industriales de consumo. Pues mientras más alto es el nivel de desarrollo y, por lo tanto, más alto el nivel de consumo final, más grande es la proporción de productos industriales con relación a los productos agrícolas

[8] Véase, por ejemplo, Freyssinet, *Le concept du sous-développement,* p. 156.

que entran en este consumo. Es, pues, evidente que, si a un cierto nivel de desarrollo los productos industriales constituyen, digamos, el 70% del consumo de los ciudadanos, y si el comercio exterior no puede rebasar el 30 o el 40% de la producción, no se puede alcanzar este nivel sin producir una parte de sus bienes en el lugar, por lo tanto sin industrializarse. Ésta es una simple tautología. El verdadero problema es el saber si el hecho de *especializarse* en el plano de la división internacional del trabajo, por lo tanto, en el plano de los intercambios, en tal o cual producción primaria, el hecho de tener, según la terminología de Bettelheim, un cierto *"lugar"*, es o no compatible con la industrialización y el desarrollo. El ejemplo de los países citados, a los cuales se puede, remontándonos al siglo XIX, añadir algunos más, en especial a los Estados Unidos y a Canadá, y la misma explicación que dan los incondicionales de la industrialización, prueban bien que es así.

Australia, Nueva Zelandia, Dinamarca, han conservado su *"lugar"* agrícola-primario en la división internacional del trabajo. No por eso están menos industrializados y desarrollados. Ése no fue el caso de la India.[9] Es preciso que actúe otro factor.

Nadie hasta ahora, en mi conocimiento, ha explicado cómo países tan bien *"bloqueados"* como las colonias de población de Inglaterra han podido, no sólo escapar, sino sobrepasar de lejos a su ex metrópoli. Es asombroso que un autor como Gunder Frank haya podido expresar esto:

"Si las ex colonias de la Gran Bretaña en América del Norte y en Oceanía han podido desarrollarse, es que sus ligas con la metrópoli europea jamás las han colocado en una dependencia comparable a aquella en la que se encuentran actualmente los países subdesarrollados de América Latina, África y Asia."

Se necesita estar en verdad falto de argumentos para tener que recurrir a semejantes inexactitudes históricas: en 1710, la prime-

[9] Charles Bettelheim cita un extracto de Marx sobre la división internacional del trabajo impuesta por la industria británica. Pero en ese extracto hay todavía dos frases que omite:

"Así, por ejemplo, la India oriental hubo de convertirse forzosamente en campo de producción de algodón, de lana, de cáñamo, de yute, de añil, etc., para la Gran Bretaña" y más adelante:

"...como se convirtió, por ejemplo, Australia en un vivero de lana para Inglaterra". (*El capital,* tomo I, pp. 375-6.)

Los dos países han tenido pues el mismo *"lugar"*, asignado a cada uno de ellos por el mismo *"polo"*, y lo han conservado. Uno ha permanecido pobre y subdesarrollado y el otro se encuentra hoy entre los más desarrollados de la tierra.

ra tentativa de instalación de una pequeña manufactura textil en América del Norte fue condenada enérgicamente por un acta del Parlamento británico. En 1732, el transporte de sombreros de una provincia a la otra fue prohibido, con el fin de evitar que esta artesanía se convirtiera en industria. En 1750 fue prohibida la instalación de toda fábrica que trabajara el hierro. En 1765 tocó el turno a la emigración de los artesanos y obreros calificados. En 1770, lord Chatham declaraba que no permitiría que se fabricara en las colonias *"una cabeza de clavo"*; y me detengo. Si esto no es una dependencia y un *"bloqueo"*, se puede entonces legítimamente interrogar sobre el significado de estos términos. ¿Y en América Latina? ¿No hubo prohibiciones por parte del gobierno español? ¡Sí! ¡Del olivo y de la viña!

Las complementariedades técnicas

Existe el bloqueo directo y el bloqueo indirecto. Bettelheim pone el acento sobre el segundo. Pero procede más por afirmaciones que por demostraciones. Siendo imposible la prueba negativa, la discusión de semejante enunciado de tesis se vuelve muy difícil. Una cosa es cierta: aun aceptando que los salarios y los precios desempeñan cierto papel, Bettelheim los relega al fin de la cadena etiológica. Al igual, o casi, que los regímenes sociopolíticos de los países subdesarrollados. Esos factores desempeñan cierto papel de *"sobredeterminación"* y de *"consolidación"*; aseguran la *"reproducción"* eventual *"ampliada"* de las desigualdades. Lo que asegura su *"producción"*, *"el elemento determinante del desarrollo polarizado de las fuerzas productivas en el seno de la economía mundial capitalista"*, es *"la existencia de una base material específica"* con una relación estrecha con el *"maquinismo"*, según los mismos términos de Bettelheim. El fenómeno no está definido en otra forma. Visiblemente se trata, y es la idea misma del autor, menos de la formulación de una teoría que del bosquejo de una problemática. Pero si las palabras tienen el mismo sentido que yo les atribuyo, esta *"base material específica"* no puede ser otra cosa que un conjunto de relaciones físicas privilegiadas en el interior de ciertas ramas de producción y entre ellas, por una parte, y el progreso técnico, por la otra.

Por este camino nos encontramos un conjunto de teoremas recientes, formulados bajo muchas variantes por un gran número de economistas —se diría que ya una escuela. Según esta concep ción, existirían industrias técnicamente interdependientes cuyas

complementariedades proporcionan *"economías externas"* (Hla Myint); *"sectores estratégicos"* en donde la red de relaciones insumo-producto es más cerrada, en el sentido en que la mayor parte de los insumos y los productos es comparada y vendida a otras industrias (Hirschman). Esas ramas *"dinámicas"*, *"motrices"*, etc., según el vocabulario particular de los diferentes autores, *"industrializantes"* según aquel, más expresivo, de G. Destanne de Bernis, procuraría un *"amplio adelanto"* por oposición al *"corto adelanto"* de la tasa de cambio del momento, según la fórmula de Maurice Byé.[10]

En el estado actual del documento, todo ello no constituye más que una serie de hipótesis que ofrecen tanto menos el logro de una refutación teórica que lo que ellas mismas están desprovistas de todo cimiento demostrativo. Lo único que se puede hacer es confrontarlas con los hechos:

Si ese género de razonamiento estuviera fundamentado, entonces las ramas más *"dinámicas"*, las más *"industrializantes"* y las más fecundas en *"adelantos amplios"* y en *"economías externas"* serían las materias primas y los carburantes, ya que están situados a la vez encima de todo, y en el punto más *"estratégico"* de la interdependencia industrial, comprando todos sus insumos y vendiendo sus productos a otras industrias.[11] Sobre esta base, antes el carbón y hoy el petróleo estarían con mucho en primera fila. El carbón era ya desde antes un gran producto de exportación de Inglaterra, pero si ha habido *"polarización"* y *"blo-*

[10] Christian Palloix ha tenido al menos el mérito de investigar el significado exacto en términos económicos de este *"amplio adelanto"*. Y lo encuentra, como muchos otros economistas marxistas anteriores a él, en una mayor capacidad de absorción de capital en el sector secundario que en el sector primario. Pero esta hipótesis, aplicada en bloque por sector entero, universalmente y fuera del tiempo, queda desmentida por los hechos (véase estadística *supra*). Sería valedera si fuera aplicada sobre una selección de ramas particulares de uno u otro sector, en un cierto momento de su evolución técnica. Es esto lo que yo mismo he aceptado en mi libro como las únicas especializaciones que merecerían el calificativo de *"dinámicas"*, añadiendo, al mismo tiempo, a la capacidad de absorción de capital la del trabajo de calificación superior. Pero, en ese caso, no existe ninguna coincidencia necesaria entre esas ramas particulares, que pueden ser a cada momento tanto industriales como agrícolas o mineras, y la división del mundo, de una vez para siempre y según una ley que *reproduce* esta división, en países industriales y países agrícolas.

[11] Sin contar que en la actualidad las mismas agricultura y ganadería evolucionan hacia el mismo estatuto, procurándose insumos en la industria de transformación, comprendidos en ellos las semillas y los alimentos para el ganado, y vendiendo productos semiterminados a otras ramas de la misma industria.

queo", no es con eso con lo que lo ha provocado Inglaterra, sino con el textil que se encuentra en aval y sólo proporciona productos terminados al consumidor. Hoy el petróleo y los textiles se producen y exportan por los países subdesarrollados, pero ni uno ni otro les ayudan a *"despegar"*.

Los productos forestales y minerales ferrosos constituían, hace unos quince años, más de la mitad de las exportaciones de Suecia. Siguen constituyendo un porcentaje apreciable. A Suecia no le va mal. No es éste el caso para los países que exportan el cobre o las materias grasas. Concentrando todos sus esfuerzos en algunos productos primarios poco numerosos es como Nueva Zelandia y Canadá han obtenido ventaja del comercio exterior. Parece ser que en los países subdesarrollados el monocultivo o el *"oligocultivo"* tampoco tienen éxito.

Además, la parte de los países subdesarrollados en el valor global de los bienes primarios exportados (excluyendo los países actualmente socialistas) sólo era, en 1913, el 35%. Alcanzó el 47% en 1953. En el mismo período el valor total de las exportaciones de África y América Latina se habían duplicado; los países ricos de Australasia y aun los de Europa y de América del Norte continuaban, durante ese tiempo, proporcionando una parte considerable del volumen mundial de los bienes primarios exportados. Casi no se puede ver en esas cifras y en su evolución la menor desventaja intrínseca de los productos primarios.

El factor sociopolítico

En este punto del análisis evidentemente nada impide que la *"primera"* división internacional del trabajo sea determinante, sino también que las ex colonias de Inglaterra hayan escapado al *"bloqueo"* después de circunstancias históricas particulares que habrían contrarrestado la acción del primer factor. Ésa sería una coincidencia inquietante pero que no está excluida teóricamente. Sin embargo, semejante intervención de factores neutralizantes podría, en el mejor de los casos, explicar el que esos países alcancen a Inglaterra; en ningún caso podría explicar que la rebasen, como lo han hecho.

Igualmente se podría objetar que en el caso de América Latina son las instituciones feudales, trasplantadas por los españoles, las que han impedido el "despegue". Volveré más adelante sobre este punto. Pero tenemos otra ex colonia de Inglaterra: África del Sur, en donde las trasplantadas relaciones de producción ca-

pitalistas fueron tan puras como las de América del Norte y Oceanía. Este país no ha surgido. Por lo tanto, otro factor ha actuado igualmente en su caso.

Tenemos, por otra parte, el caso de Japón en donde, según el mismo Bettelheim, se encontraban reunidas las condiciones sociopolíticas más propicias. Lo que es más, ese país estaba ya industrializado antes de la última guerra. *No por eso había dejado de seguir siendo un país subdesarrollado,* si es que el desarrollo es otra cosa que un paisaje y una atmósfera.[12] Japón ha comenzado a desarrollarse realmente y a ritmo sin precedente después de la última guerra. Aquí, también, otro factor ha actuado.

Este factor debe buscarse por el lado de la rentabilidad y del valor. Nada puede ser resuelto mientras se descarte del campo del análisis ese factor esencial para buscar ligas intrínsecas entre las especializaciones de partida y el desarrollo de las fuerzas productivas.

Los precios, vehículo de transferencias

Para mejorar el rendimiento del trabajo presente se tiene necesidad del producto de un trabajo pasado, bien sea del propio o del de otro. No es por ósmosis como el instrumento produce al instrumento, ni por partenogénesis como el *"lugar"* engendra la riqueza. No son fuerzas de "bloqueo" misteriosas y mal definidas, sino flujos económicos los que hacen que *"una nación pueda enriquecerse en detrimento de otra"*.[13]

Los flujos económicos entre naciones, bien sea en capital, en valor o en plusvalía, no pueden ser trasmitidos más que por las mercancías y los servicios. Es, pues, materialmente imposible que una nación que explota a otra sin una desigualdad cualquiera en el cambio de bienes y de servicios, que esta desigualdad afecte los volúmenes cambiados y las sumas totales de valor reconocido de esos volúmenes, o que afecte los precios unitarios mismos de esos bienes y servicios. En el primer caso, tenemos una transferencia aparente de capital contra títulos de propiedad; en el segundo, una transferencia oculta de valor sin contrapartida.

En consecuencia, si la balanza comercial (*visible e invisible*) de un país es equilibrada o deficitaria, ese país no puede ser

[12] En 1952-1954, su ingreso nacional por habitante no era todavía más que de 190 dólares por año (ONU, *Statistical Papers,* Serie E, núm. 4).

[13] Según la misma expresión de Marx: *La misère de la philosophie,* París, 1847, p. 212.

explotado por sus socios a menos que los precios unitarios estén en entredicho.[14] El resto es el juego de libros contables de los banqueros y la acrobacia del verbo de los economistas.[15]

La incidencia de la no-equivalencia

¿Cuál es la importancia de esas transferencias? ¿Es grande o pequeña? Ella es lo que es. Si es pequeña y decepcionante para ciertos teóricos del imperialismo económico, no hay nada que yo pueda hacer. No existe otra.

Pero no es pequeña. Charles Bettelheim comete un simple error aritmético: el precio total de las exportaciones del tercer mundo hacia los países desarrollados es, dice, de alrededor de 25 mil millones de dólares, mientras que el ingreso nacional de estos últimos rebasa billones. Se desprendería de aquí que la ganancia de los países desarrollados debiera ser inferior al 2.5 por ciento...

Según este cálculo si mañana los precios bajan más y el tercer mundo no alcanza más que 12.5 mil millones por el mismo volumen de mercancías, ¡la ganancia total de los países avanzados se reducirá a la mitad! ¡Y así en adelante! ¡Mientras más se deterioren los términos del intercambio de los países subdesarrollados, más despreciable se volverá, según este cálculo, la ganancia de los países desarrollados! ¿Es necesario repetir que los 25 mil millones de dólares representan el valor *depreciado actual* de las exportaciones del tercer mundo? ¿Que su pérdida y la ganancia de los demás no se encuentra cerca sino más allá de esta suma? El hecho de que este valor actual no sea más que de 25 mil millones no impide en ninguna forma que la expoliación

[14] Como razonamos a largo plazo, hago caso omiso del endeudamiento, ya que, si un día el servicio de la deuda sobrepasa el flujo de nuevos préstamos, ese día este excedente sólo podrá pagarse con un excedente correspondiente de las exportaciones de bienes y de servicios. Hago también caso omiso del oro. El oro no puede exportarse continuamente por un país a menos que ese país disponga de minas. En ese caso, el oro es una mercancía como cualquier otra.

[15] Es otra cosa distinta la cuestión de saber si esos flujos aparentes u ocultos tienen un efecto acumulativo que sobrepasa su inmediata contabilización. Si es exacto, como intento demostrar en mi libro, que la pobreza y los bajos salarios son los que crean esas transferencias, entonces esas transferencias, a su vez, empobreciendo aún más al país considerado, *"amplían"* las condiciones de su *"reproducción"* futura (sc. *supra*, pp. 170-3). Pero esta observación no aminora el papel de esas transferencias, y tampoco ella contradice su estatuto de elemento determinante primero: todo lo contrario.

proveniente del intercambio desigual sea de 200 o de 300 mil millones. Todo depende de cuánto consideremos que el valor actual se deprecia.

Si suponemos que los salarios intervienen en el 50% de esas exportaciones y que la tasa de esos salarios es 20 veces inferior a la de los países desarrollados, una operación simple nos mostrará que la diferencia entre este valor actual y el valor de equivalencia no es del orden de la decena, sino de la centena de miles de millones. Si 50 sacos de café se cambian actualmente por un vehículo, en tanto que, para remunerar a los plantadores de café a la misma tasa que a los obreros del automóvil, se hubiera precisado cambiar 50 sacos de café por 10 vehículos, la pérdida de los productores de café y la ganancia de los otros no son inferiores al valor de 50 sacos, sino 9 veces superiores.[10]

Los salarios, variable independiente

Todo mi estudio sobre *El intercambio desigual* se basa en el postulado que, en función del cambio, no son los ingresos de los productores los que dependen de los precios relativos, sino los precios relativos los que dependen de los ingresos de los productores, o sea, del "ingreso" predeterminado del factor trabajo, no siendo el ingreso del factor capital más que un saldo y los ingresos eventuales de otros factores no constituyendo más que el producto de la redistribución de ese saldo. Este postulado, al igual por lo demás que su contrario, así como todo postulado básico de no importa cuál teoría, sólo puede demostrarse empíricamente. Es eso lo que intenté hacer en esta obra. Sin embargo, como este punto constituye el corazón de nuestra controversia con Bettelheim, creo que debo añadir unas palabras.

Todo sistema de análisis debe reposar finalmente sobre uno o varios *datos* tomados al exterior del sistema. Esos datos son las variables independientes de las funciones. Sin esos datos, el análisis se desvía y el razonamiento se vuelve circular. La búsqueda de los fundamentos del valor no hace excepción a la regla. "*Ella no debe cesar* —dice Tugan Baranovsky— *antes de que hayamos alcanzado hechos que surjan del dominio de la ciencia económica*".

[10] Por hipotéticas que sean, esas cifras no tienen nada de fantásticas. Bettelheim mismo estima que los salarios de los países desarrollados son 20 o 30 veces superiores a los de los países subdesarrollados. (Véase su artículo en *Le Monde* del 11 de noviembre de 1969.)

En esta forma, ninguna teoría del valor ha necesitado recurrir a ello. Entre los marginalistas-subjetivistas, esos hechos, esos datos predeterminados, son las necesidades del hombre. Sobre esta base, es la demanda la que determina los precios y son los precios de los bienes los que determinan los precios de los factores, por lo tanto, el salario. Entre los clásicos-objetivistas, esos *datos* eran los costos de producción, ellos mismos determinados en último análisis por el costo de producción de la fuerza de trabajo, o sea, por la canasta de bienes *biológicamente* necesaria al obrero. Era, pues, el salario real de equilibrio el que determinaba los precios de los productos y el que constituía la variable independiente del sistema.

Y es en tal forma cierto que es imposible fundar una teoría del valor sin un "*anclaje*" del sistema a un dato exterior ya que desde que Marx escribió: "*La valorización de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral...*", destruyendo en esta forma el fundamento *biológico* de los ricardianos, inmediatamente sintió la objeción; pero este elemento "*histórico moral*" ¿no estaba él mismo determinado en última instancia por la evolución *económica* de la sociedad y no cerraba así la cadena de las determinaciones en el interior mismo de nuestro sistema de análisis, es decir, al interior del círculo del cual había salido el factor *biológico* de los clásicos? ¿En qué se convierte entonces nuestro dato? Y Marx se apresura a añadir en el mismo párrafo: "*Sin embargo, en un país y en una época determinados la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo*".[17]

Los salarios y el desarrollo

No puedo volver a tomar aquí detalladamente los argumentos que demuestran que los salarios son la variable independiente y

[17] *El capital*, libro I, capítulo IV, p. 124. Cuando he puesto el acento sobre este "*elemento histórico moral* para mostrar que el valor de la fuerza de trabajo está *predeterminado* sobre una base ética e institucional, Bettelheim ha replicado que la palabra "*moral*" es utilizada aquí por Marx en el mismo sentido que, por ejemplo, la "*usura moral*" del capital. (Véase *supra*, nota 10, p. 324).

Bettelheim seguramente ha perdido de vista la segunda parte de esa frase: "A DIFERENCIA DE LAS OTRAS MERCANCÍAS, *la valorización de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral*". Si "moral" fuera utilizado tal como lo piensa Bettelheim, la parte de la frase que subrayo sería absurda. Casi no existe mercancía cuyo valor no encierre algún elemento in-

los precios (por lo tanto, los términos del intercambio) la variable dependiente del sistema, argumentos expuestos a lo largo de las páginas de este libro. Diría solamente que, si se admite esta determinación, todos los fenómenos históricos, que las teorías de la demanda y del *"bloqueo"* vuelven inexplicables, se explican fácilmente. Así, por ejemplo, la suerte tan particular de las ex colonias de Inglaterra.

De hecho, ese *caso* es un regalo de la historia de la ciencia económica. Pues los experimentos de laboratorio, en donde se aíslan sucesivamente los diferentes factores y se reproduce el fenómeno en el estado puro, es imposible para las ciencias humanas. Por lo demás, la causa produce inmediatamente su efecto, los dos coexistiendo en el tiempo, y es imposible de probar empíricamente el sentido de la determinación. ¿Cómo probar que son los altos salarios los que determinan el desarrollo o a la inversa, ya que cada país a cada momento tiene los salarios correspondientes a su desarrollo y el desarrollo correspondiente a sus salarios?

¡Y he aquí que un accidente histórico nos ha reproducido las condiciones de un experimento de laboratorio! Los hombres se van a construir, por así decir *ab uovo*, sociedades integradas y autónomas en un vacío económico. Y una serie de fenómenos interesantes se producen. Los emigrantes no eran los hombres más valiosos y los más productivos de la metrópoli. En su mayoría eran desocupados, desechos. Al partir no disponían de ningún capital. Pero llevaban con ellos un nivel de vida relativamente elevado y las exigencias de su expatriación. Su fuerza de trabajo costaba bastante más cara que la que quedaba en la metrópoli.[18] No sólo se desarrollaron rápidamente, sino que rebasaron con mucho a la metrópoli.

No ha sido tal el caso de América Latina en donde no sólo los emigrantes tenían al partir un nivel de vida inferior, sino en donde la sobrevivencia parcial de los indígenas y el mestizaje mantuvieron el valor de la fuerza de trabajo a un bajo nivel. Y si se toman en cuenta las instituciones feudales (por lo demás controvertidas), de las que hablaba antes, ¿en qué se traducen ellas en la práctica? En esto: el conquistador español tenía que

material e histórico. Por el contrario si, como pienso, la palabra *"moral"* está utilizada en el sentido de ética, es en efecto eso lo que distingue la fuerza de trabajo de todas las demás mercancías.

[18] A fines del siglo XVIII y a principios del XIX, los salarios de América del Norte eran dos veces los de Inglaterra y tres veces los de Francia. Sin embargo, en esa época América no tenía ninguna industria y ningún desarrollo.

escoger entre comprometerse como asalariado y cultivar una tierra gravada de diezmos, impuestos o renta; el aventurero inglés podía escoger entre comprometerse como asalariado y cultivar una tierra libre. Se puede decir, pues, que estas instituciones feudales sólo constituyeron, en último análisis, un factor suplementario de diferenciación de los salarios entre la América Latina y la América del Norte. En el interior mismo de la América del Norte, los estados esclavistas del sur se desarrollaron mucho menos rápidamente que los demás, no sólo durante la esclavitud, a causa del bajo costo del esclavo, sino aun después de la abolición, a causa del bajo salario del liberto.

Si se comparan las colonias de población con las colonias colindantes que sufrían las mismas coacciones y el mismo "bloqueo" directo o indirecto, pero en donde los trabajadores eran los indígenas de salarios muy bajos, la diferencia de evolución salta a la vista. He aquí a la India "campo de cultivo del algodón" y he allí a Australia "tienda de lana". Pero aun entre las cinco colonias de población de Inglaterra hay una excepción notable, la del África del Sur. Con recursos tan buenos y un clima tan salubre como el de las otras cuatro, con la misma raza de colonos, ramificada sobre la misma fuente de capitales y sobre las mismas redes financieras y comerciales, África del Sur sólo ha podido llegar a ser un país semidesarrollado. Un único factor fue diferente: la suerte reservada a los indígenas. En vez de exterminarlos como en las otras colonias, se les ha relegado a los *ghettos* y al *apartheid,* continuando empleándolos como trabajadores. Ha resultado que, a pesar de los elevados salarios de los blancos, la tasa media de los salarios en África del Sur ha permanecido muy por abajo respecto a aquella de las otras colonias de población.

En fin, he aquí a Japón que Bettelheim cita y del que hablo antes. Fue necesario que interviniera la liberalización del régimen tras la última guerra y el alza considerable de los salarios, tras una eficaz lucha sindical, para que ese país, ya industrializado, pudiese desarrollarse verdaderamente con tasas de crecimiento sin precedente.

No existe en el mundo capitalista un solo caso de países de altos salarios que haya tenido que rebajarlos por no poder desarrollarse, ni un solo caso de países que haya podido desarrollarse manteniendo salarios bajos.

Desde ese momento surgen varias preguntas:

¿Basta mejorar los términos del intercambio por un aumento de salarios para que aparezca el desarrollo?

¡Claro que no! Por muy importante que pueda ser la transferencia de valor engendrada por el intercambio desigual y aun si tomamos en cuenta no sólo su impacto puntual y momentáneo, sino también su acumulación de año con año, esa transferencia no parece suficiente para explicar toda la diferencia de niveles de vida y de desarrollo que existe en la hora actual entre los grandes países industriales, por una parte, y los países subdesarrollados, por la otra. Para explicarla, es preciso recurrir al movimiento de los capitales y a la división internacional del trabajo.

Hay, efectivamente, en el seno de esos dos factores fuerzas que *bloquean* el desarrollo del tercer mundo. *Pero se encuentra que la misma causa —en especial la disparidad de los salarios—, que engendra el intercambio desigual, y con ello, indirectamente, una cierta desigualdad de desarrollo por la punción de una parte del excedente disponible de la acumulación, engendra también, directamente, e independientemente de esta punción, el mismo desarrollo desigual en su conjunto, desatando el mecanismo de esas fuerzas de bloqueo contenidas en el movimiento de los capitales y en la división internacional del trabajo.*

Movimiento de los capitales

No siendo el problema primordial del capitalismo el producir sino vender, los capitales se llevan hacia los países y las regiones de mercados vastos y de mercados de expansión, por lo tanto, de alto nivel de vida de los habitantes, más que hacia los países y las regiones de débil costo de producción. Se llevan pues hacia los países de altos salarios y desamparan a los países de bajos salarios. Esto es valedero no sólo para el aflujo de capitales extranjeros, sino también para el poco excedente que se forma localmente. Éste, al no poder encontrar en plaza oportunidades interesantes de inversión, a causa de la exigüidad del mercado, consecuencia de los bajos salarios, o bien es dilapidado en consumos suntuarios, o bien expatriado y colocado en el extranjero provocando en esta forma movimientos de capitales que se han llamado "perversos" porque se dirigen desde los países de penuria hacia los países de abundancia.

División internacional del trabajo

Si existen especializaciones ventajosas y otras que no lo son, sobre una base estructural y a largo plazo, y no por razones coyun-

turales basadas en fenómenos pasajeros de las fluctuaciones de la demanda y de los precios o en una especie de "dinamismo" tecnológico vago y mal definido, para distinguirlos disponemos únicamente de dos criterios: la composición orgánica del capital y la composición orgánica del trabajo, es decir, por una parte la proporción del capital con respecto al trabajo y por la otra la proporción del trabajo calificado con respecto al trabajo no-calificado que una rama es capaz de absorber en el presente y en el porvenir.

El trabajo no es el único factor de producción de valores de uso —Marx lo proclamó con fuerza, criticando el programa de Gotha—, no es tampoco el factor escaso en el sentido del mercado. Aun en los países menos poblados es el empleado el que corre tras el patrón y no a la inversa, mientras que aun en los países mejor provistos de capitales es el prestatario el que corre tras el prestamista y no a la inversa. Pero el trabajo es el único factor que está limitado físicamente en relación con el número de ciudadanos, por lo tanto con relación al número de bocas por alimentar. Una sociedad dada puede disponer de no importa qué cantidad de instrumentos de producción, producidos previamente por el hombre mismo, puede disponer de no importa qué extensión de tierras; sea lo que hiciere ella no dispondrá jamás de un solo par de brazos por cada miembro adulto, y una cantidad dada de tiempo físico de trabajo por cada par de brazos. Es por ello por lo que la productividad del trabajo es la única magnitud pertinente para medir el grado de desarrollo. En esta perspectiva, no existen más que dos medios para aumentar el volumen de la producción de una sociedad y, por lo tanto, el nivel de su consumo y de su bienestar material: *a*] aumentar la cantidad y la calidad de las herramientas puestas a la disposición de cada par de brazos, *b*] aumentar el tiempo económico del trabajo en relación con su tiempo físico, es decir, aumentar la calidad del trabajo en relación con su cantidad. La primera relación está expresada en lo que Marx llama la composición orgánica del capital, la segunda por aquello que he propuesto llamar en esta obra la composición orgánica del trabajo.

Pero no todas las ramas tienen la misma capacidad de absorción de capital por obrero, ni la misma capacidad de empleo de trabajo de alta calificación por hombre empleado. La más moderna de las fábricas textiles utiliza menos capital y menos técnicos en relación con los trabajadores empleados, que la más atrasada de las fábricas químicas.

Ahora bien, permaneciendo todas las demás cosas iguales, el inversionista privado, movido por el único fin de maximizar su ganancia, escoge en cada país las ramas que absorben la mayor proporción del factor que es relativamente el menos caro; escoge también, en el interior de cada rama y mientras eso es posible, las técnicas que requieren la más grande utilización de ese mismo factor. En los países de bajos salarios escogerá, pues, las ramas y las técnicas que tengan la más baja composición orgánica de capital, pero escogerá también aquellas que requieren la más baja composición orgánica de trabajo, pues mientras más baja es la tasa general de los salarios, más abierta es la gama de las remuneraciones, de manera que, en el límite, los salarios bajos no atañen más que a las bajas calificaciones, estando las otras pagadas casi a la misma tasa en el mundo entero.

En esta forma, los obreros a buen precio ahuyentan a las máquinas y a los ingenieros de los países subdesarrollados, mientras que las máquinas y los ingenieros remplazan a los obreros caros en los países desarrollados. Esta sustitución de los factores operada únicamente por las fuerzas del mercado constituye el más dinámico elemento de *bloqueo* del desarrollo ulterior entre los primeros y de aceleración del crecimiento entre los segundos, siendo la combinación de los dos efectos lo que Charles Bettelheim llama la reproducción ampliada de las relaciones mundiades de producción.

Esto no significa que él subestime otros factores de bloqueo directo o semidirecto, tales como el pacto colonial de antaño y la obstrucción al desarrollo de ciertas regiones, que pueden ejercer, en las condiciones del capitalismo monopolista, grupos de intereses ya invertidos en esas regiones. Cuando Inglaterra, en el siglo XVIII, prohibía por vía legislativa tal o cual implantación industrial en sus colonias de la América del Norte, o cuando abolía todo impuesto aduanero en la India con los tejidos de lana de Manchester, mientras imponía derechos de entrada elevados contra las muselinas hindúes en Inglaterra, encontramos aquí una alcaldada que bloqueaba el desarrollo de esos países fuera de las reglas del libre intercambio y del juego competitivo. Se puede aun concebir que la Société Générale de Belgique no hubiera visto con buenos ojos la instalación de una fábrica de refinación del cobre en Katanga, desde el momento en que ese cobre se refina en Bélgica en las fábricas de Hoboken, que pertenecen al mismo grupo. Y se puede suponer que ella disponía, antes de la independencia del Congo, y aun después, de ciertos medios de presión para contrarrestar un proyecto semejante.

Pero una cosa es cierta: a pesar de esta obstrucción, *todo aquello que era verdaderamente rentable bajo el punto de vista de la racionalidad capitalista pura y de la búsqueda de ganancia ha terminado por pasar.* Ejemplo clásico: el textil. Si había algo que lastimara de frente los intereses del primer capital invertido en África y en otras partes, era el textil. Puesto que los productos textiles solos representaban del 30 al 40% de la totalidad de las importaciones en esas colonias, la implantación de fábricas textiles, con la instauración de derechos aduaneros protectores que esa implantación comportaba automáticamente, elevaba literalmente el medio de sustento de las grandes compañías con sucursales como la CFAO, la SCOA, la Compañía del Níger, la SEDEC, etc., cuya actividad principal era la importación y la exportación. Sin embargo, el textil ha pasado. ¿Y cómo ha pasado? Pues aprovechando debilidades ocasionales y por los mismos intersticios del sistema; porque el capitalismo "monopolista" no es tan omnipotente ni tan monolítico como generalmente se cree. ¿Por quién ha pasado? Tanto por otros grupos monopolistas que no estaban ya comprometidos, como y sobre todo por *outsiders*, colonos enriquecidos, capitalistas individuales que no tenían ninguna liga con el gran capital financiero, judíos de Rodas y griegos en el Congo ex belga, paquistaníes en Uganda, en Kenia y en Tanzania. ¿Por qué ha pasado? Simplemente porque era rentable. Porque no sólo la industria textil es de baja composición orgánica del capital y del trabajo, lo que hace los precios de costo muy sensibles a los bajos salarios, pero además porque en esos países pobres, y a causa de esta misma pobreza, todo el consumo textil se reduce esencialmente a dos o tres artículos básicos en los cuales aun el más pequeño mercado es suficiente para hacer vivir una fábrica que se especializa en ellos.

Y no está únicamente el textil. Toda otra serie de industrias ligeras que gozan al menos de las mismas ventajas lo han seguido. Una cosa de la que los economistas hablan muy poco es que, aunque parezca imposible, ha habido una ola de industrialización del tercer mundo en el período que va de 1920 a 1960 con tasas de crecimiento bastante honrosas, de 6 al 10% al año para el producto industrial bruto y del 5 al 8% para el producto industrial neto, porcentajes superiores a los del mundo desarrollado, los cuales, a su vez, son superiores a todo lo que precedentemente se había conocido. Pero una vez agotadas esas ramas, se produjo un fenómeno de saturación y asistimos, desde 1950,

a una clara disminución que ha hecho aparecer nuevamente el famoso "bloqueo" propio del capitalismo periférico.[19]

¿Por qué ese bloqueo? ¿Por qué las industrias textiles, de calzado, de alimentación, no han sido seguidas por aquellas que producirían las máquinas correspondientes y por una metalurgia que proporcionaría el acero necesario para la fabricación de esas máquinas? ¿Por qué no se ha instalado una fábrica de refinación del cobre en Katanga? Simplemente porque siendo bajos los salarios y, por lo tanto, el nivel de vida de los habitantes de esos países, esas industrias de consumo no son bastante numerosas como para asegurar salidas suficientes para una industria pesada local, y también porque esta industria pesada comporta composiciones orgánicas de capital y de trabajo tan elevadas que los bajos salarios de los obreros locales no llegan a compensar, en el precio de costo del producto, la sobrecarga del capital fijo después de los gastos de primera instalación —más elevados en esos países—, y la sobrecarga de los sobresalarios de expatriación de un cierto número de técnicos extranjeros necesarios.

En último análisis y más allá de ciertas intervenciones directas de orden político o en general extraeconómico, que pueden agravar considerablemente las tensiones, lo que determina fundamentalmente y a largo plazo el bloqueo del tercer mundo es la falta de oportunidades de nuevas inversiones, la falta de proyectos rentables, de la que se quejan explícitamente, por lo demás, ciertos organismos internacionales que experimentan a menudo dificultades para colocar aun el poco capital del que disponen y que estarían deseosos de colocar, aunque no fuera más que para defender su razón de ser y a pesar de su sujeción imperialista.

Las fuerzas del mercado parecen, pues, bastar para explicar el "bloqueo" y es quizá por eso por lo que las grandes metrópolis han dejado recientemente a esas fuerzas tomar el relevo de la administración directa de las antiguas colonias.

Claro está que se puede reprochar al imperialismo y al neocolonialismo hacer caso omiso de las reglas del juego de la libre empresa y de no haber asegurado por vía de autoridad, fuera de y en contradicción con la búsqueda capitalista de la ganancia, un desarrollo autocentrado planificado de los diferentes países del tercer mundo. Pero entonces no se hace la crítica del

[19] Porcentajes obtenidos del manuscrito de una obra de Samir Amin, *Accumulation à l'échelle mondiale*, en preparación, Éditions Anthropos, París.

imperialismo sino la del capitalismo simplemente, y sería ridículo reprochar al imperialismo todos los beneficios que no ha prodigado.

Vivimos en un modo de producción capitalista y tal es la lógica de este sistema: cuando un grupo de países aumenta sus salarios nacionales, gana y hace perder al resto del mundo en los dos planos. En el primero, comprándole menos caros sus productos y vendiéndole más caros los suyos propios; en el segundo, mecanizándose, dragando los capitales de los otros y volviendo inoportunos entre esos otros la mecanización y la formación de los trabajadores.[20]

Los enclaves

¿Por qué los mismos capitales, europeos en los Estados Unidos o en Australia, norteamericanos en Canadá, han sido benéficos a esos países desarrollando su economía y perniciosos al tercer mundo constituyendo enclaves? Un enclave no es otra cosa que una inversión extranjera que rehusa articularse en el proceso de producción ampliada del país. En términos menos doctos, es una inversión que se contenta con autofinanciar la rama en la que se ha instalado y, una vez terminada esta expansión, repatriar íntegramente sus beneficios.

La Société Générale de Belgique instala la Union Minière en el Congo, la Canadian Petrofina en Canadá. La primera explota minas de cobre, la segunda pozos petroleros. Cuando la inversión llega al límite, la Canadian Petrofina emplea sus ganancias para instalar una refinería; aumenta con ese fin su capital o crea una sociedad hermana invitando a sus accionistas belgas a suscribirse reinvirtiendo eventualmente en Canadá los dividendos alcanzados anteriormente. Durante algunos años, la Canadian Petrofina "salta" el dividendo y, en su lugar, distribuye acciones gratuitas. Es una cosa que no tiene por qué disgustar a los accionistas belgas ya que, al contrario del dividendo en especie, el "dividendo en acciones" no paga impuesto sobre el ingreso. A continuación la Sociedad se interesa en la distribución de productos petrolíferos y rescata una red de puntos de venta. Después, instala una industria petroquímica, después vagones cisternas, después, qué sé yo, tanto una cadena de grandes almacenes como una fábrica de cal-

[20] Es la baja productividad de los inmigrantes y sus altos salarios lo que ha impulsado la mecanización de América del Norte.

zado. Si ella no lo hace, sus accionistas lo harán, ordenando a su banquero utilizar el producto de sus dividendos para comprar las más diversas acciones en la Bolsa de Montreal. Los mencionados accionistas reciben pedazos de papel y notas de crédito y quedan satisfechos, pero el capital es canadiensizado.

Por el contrario, la Union Minière de Katanga, una vez terminado su programa de equipamiento minero, detiene su expansión y vierte dividendos en especies. Se convierte en un enclave. ¿Por qué? ¿Se piensa verdaderamente que los patrones de la Société Générale de Bruselas no tiene otro interés que el de sobre-desarrollar a Canadá y *"bloquear"* al Congo Belga? La realidad es diferente. Es simplemente que en el Canadá el alto nivel de vida de los habitantes, resultado de los altos salarios, representa un mercado para todo tipo de actividades, mientras que los salarios y el nivel de vida del Congo son tales que no hay nada interesante por hacer para un capitalista de cierta envergadura; nada, salvo extraer minerales o producir algunas materias primas para la exportación que está obligado a buscar en donde se encuentran.

Esta situación es el efecto y no la causa de los bajos salarios, aun si, una vez establecida, ella se convierte, por la lógica capitalista de la búsqueda de la ganancia, en causa que bloquea a su vez el desarrollo de las fuerzas productivas y, en consecuencia, el proceso de creación de condiciones propicias para una lucha sindical en vista de una mejoría de los salarios.

Pero para ser cojo y disimétrico, el desarrollo "extravertido", por el mismo hecho de que está enclavado y no se imbrica en la estructura económica interna, no bloquea nada. Si no hubiese existido, nada habría existido en su lugar. Los países subdesarrollados habrían perdido igualmente, en ese caso, el ingreso, por muy pequeño que sea, que obtienen bajo forma de salarios, impuestos y venta de productos locales en el enclave.

¿Ese modelo norteamericano o australiano de desarrollo es el único, es el mejor, es el único posible en toda circunstancia? No, en absoluto. Ese modelo ni es el único, ni el más eficaz, y en ciertas circunstancias ni siquiera es posible. Es el modelo clásico del camino capitalista. Coloca al mundo sobre su cabeza. Se comienza por el fin: por el consumo, por la constitución de un mercado efectivo o potencial, suficientemente amplio. Se atraen así los capitales y se producen los bienes de consumo correspondientes. Cuando esas industrias se vuelven bastante numerosas y sus necesidades de mecanización (a causa de los altos salarios) bastante importantes, se crea un segundo mercado, el de los bienes de

capital que atrae a su vez otros capitales, los cuales instalan la industria pesada. Se remonta siempre el río cuesta arriba. A semejanza de ciertos peces el capitalismo no puede flotar y avanzar más que en contra de la corriente.

Lo que ha molestado en mi tesis es la idea de que un consumo improductivo excesivo puede no solamente no empobrecer, sino aun enriquecer a una nación capitalista. Numerosos economistas no han entendido bien lo que, fuera del reparto, distingue la dinámica de una economía competitiva de una economía planificada. Cuando la Unión Soviética gasta un rublo en armamento, hay exactamente un rublo de menos en su ingreso nacional. Pero cuando los Estados Unidos gastan 30 mil millones de dólares por año en la guerra de Vietnam, no sólo su ingreso nacional no es inferior, sino que hay muchas oportunidades de que sea superior a lo que hubiera sido si no hubiera guerra en Vietnam. Pues no sólo esta guerra aumenta la actividad en los Estados Unidos haciendo emplear factores existentes que de otro modo no se emplearían, sino que ella también provoca un aflujo de capitales europeos (eurodólares) hacia los Estados Unidos, atraídos por las oportunidades de inversión creadas o inducidas por la actividad improductiva de los abastecimientos militares. Eso empobrece a los europeos, pero enriquece a los norteamericanos.

Bettelheim piensa que una tesis semejante forma parte de una actitud y de una doctrina pequeñoburguesa; que se emparienta con los mitos de Malthus, Keynes y los neomercantilistas. En este sentido, se le reprocha al Partido Comunista francés y a la CGT el proponer una política de altos salarios, como medio para hacer funcionar más eficazmente al sistema capitalista. ¡En efecto! Ciertamente que el papel de consejeros técnicos del capitalismo no les pertenece ni a un partido ni a un sindicato obreros, y tampoco el de mejorar el sistema en lugar de destruirlo.

Pero esto es una cosa y otra muy diferente es el ser advertido de la existencia de muchas variedades de capitalismo, de las cuales unas funcionan *efectivamente* mejor que otras; capitalismos con crisis periódicas severas y capitalismos que marchan desde hace más de 30 años sin graves crisis; capitalismos con 15 millones de desempleados y capitalismos con pleno —o casi— empleo; capitalismos con 100 dólares de ingreso *per capita* y capitalismos con un ingreso nacional 30 o 40 veces superior. Estos casos no son mitos de Keynes ni de nadie, sino hechos concretos del mundo real. El tener esto en cuenta mientras se estudia al sistema o mientras se proyecta una acción para destruirlo, no es una actitud pequeñoburguesa o reformista, sino, por el contrario, asunto de un

hombre de ciencia o de un político, aunque éstos sean marxistas "ortodoxos" y revolucionarios de lo mejor.

Ese modelo no es el único. El camino socialista es simétricamente su opuesto: se empieza por reducir el consumo final para desprender un excedente que sólo se puede encontrar en el interior y de golp se dedica a fabricar la herramienta que producirá los bienes de capital, los cuales producirán los bienes de consumo, para, finalmente, elevar, al fin del proceso, el nivel de vida y gozar los frutos de ese largo esfuerzo. Es un camino seguro, armonioso y, permaneciendo las demás cosas iguales, el que asegura la tasa de crecimiento más elevada. Pues ningún aflujo de capitales exteriores puede igualar la movilización plena y racional de los recursos internos, sin desequilibrios y sin derroches.

Por el contrario, el camino capitalista toma su impulso en las tensiones mismas del desequilibrio en un movimiento de "salto a la cuerda". Ha tenido éxito en América del Norte, en circunstancias históricas excepcionales, en las cuales el capital inglés, proveniente del saqueo directo de la India, no encontraba colocación rentable en una Inglaterra con salarios todavía muy bajos y con un mercado inferior limitado y afluían hacia el Nuevo Mundo con salarios muy altos y con mercado prometedor. Es un camino que aún puede tener éxito en ciertos casos —pienso, por ejemplo, en Rodesia del Sur, y debe haber otros—, pero que puede fracasar lamentablemente en otros casos, sobre todo si no fuera cebado automáticamente sobre la base de un nivel de vida históricamente dado, y resultara de una elección voluntarista y de un aumento artificial de los salarios —hipótesis, por lo demás, irreal en sí.

En el límite, y especialmente para los países subdesarrollados actuales, además de los estados blancos de África, este camino parece volverse prácticamente imposible. Pues, es cierto hoy que, salvo la ayuda pública o privilegios especiales, los capitales privados tienen algo más que hacer que ir tras la ampliación problemática del mercado de los países subdesarrollados, consecutiva a algunos centavos de aumento de sus salarios, mientras que disponen entre ellos de un mercado inmenso cuya expansión continua está alimentada por una lucha sindical bastante eficaz.

La "paradoja" de Bettelheim

¿Son los asalariados de los países desarrollados más explotados que los de los países subdesarrollados?

El razonamiento de Charles Bettelheim y de aquellos a quienes parece seducir esa "paradoja" se desenvuelve más o menos de la siguiente forma: se llama explotación a la apropiación de la plusvalía. Siendo la plusvalía la diferencia entre el tiempo proporcionado por el obrero y el tiempo de trabajo necesario para producir los bienes que consume, el grado de explotación no es otra cosa que la tasa de plusvalía, es decir, la relación entre el tiempo de trabajo total y el tiempo de trabajo *"necesario"*. Ahora bien, el tiempo de trabajo total es el mismo en todas partes, sea o no desarrollado el país considerado. La jornada de ocho horas es el único progreso humano que es prácticamente universal. Por lo tanto, si existe diferencia de explotación, no puede consistir más que en una diferencia del tiempo *"necesario"*.

Pero el tiempo *necesario* es más largo en los países subdesarrollados que en los países desarrollados y eso no sólo para producir una unidad de cualquier bien de consumo obrero, sino aun para producir el conjunto completo de esos bienes, aunque la cantidad consumida por el obrero de los países avanzados sea considerablemente superior a la que es consumida por el obrero de los países pobres. Reduzcamos todos los bienes de consumo obrero de una y otra parte a uno solo, por ejemplo, la harina. El obrero norteamericano consumiría entonces veinte kilogramos de harina al día, mientras que el obrero de un país africano sólo consumiría un kilogramo. Pero en las condiciones de baja productividad, que son las del país africano, hace falta más tiempo de trabajo para producir un kilogramo de harina del que se necesita en los Estados Unidos para producir veinte. Por consecuencia la tasa de plusvalía es más baja y el obrero del país subdesarrollado considerado es menos explotado que su homólogo en los Estados Unidos.

Antes de entrar a la refutación de este argumento, examinemos las consecuencias:

1) El tiempo *necesario* es más largo en los países subdesarrollados. Sea. Pero entonces, en las condiciones expuestas, nada imimpide qué sea más largo que el tiempo de trabajo total, ya que hemos admitido —es la realidad— que este último está *institucionalmente* limitado a ocho horas. En efecto, en el sector tradicional, que proporciona los bienes de subsistencias obreros, el trabajador tiene un nivel de vida todavía más bajo que el del obrero del sector de exportación. Por lo tanto, si el último se contenta con un kilo de harina al día, el primero debe contentarse con menos, él también trabajando sus ocho horas, o aún más, siendo un hecho que la legislación del trabajo no le es siempre aplicable. Eso haría que el valor dèl kilo de harina

no representaría menos sino más de ocho horas, de manera que el obrero del sector de exportación que alcanza un kilo de harina por jornada de ocho horas, no sólo no procuraría ninguna plusvalía a su patrono, no sólo no sería explotado ¡sino que explotaría a su patrono! Consecuencia inesperada pero ineluctable.

2) Pero condonemos esta consecuencia extrema, por necesaria que sea en la línea del razonamiento considerado. Admitimos que la plusvalía obtenida de los trabajadores de los países subdesarrollados permanece positiva, aunque su tasa sea menor que la de la plusvalía obtenida de los trabajadores de los países desarrollados. La hipótesis fundamental de *El intercambio desigual* es la tendencia a la perecuación de la tasa de ganancia mundial. O bien se admite esta hipótesis, o bien se la rechaza. Si no es admitida, todo queda dicho y no hay necesidad de ir más lejos. Pero si la admitimos y quedamos convencidos, por lo demás, de que la tasa de plusvalía es menor en los países subdesarrollados que en los otros, es preciso ser lógico y admitir también que esta perecuación no podrá hacerse más que por una transferencia de plusvalía de los segundos hacia los primeros. Esa transferencia no puede ser trasmitida más que por los precios. Serían, pues, los países subdesarrollados los que *explotarían*, por los precios, a los países desarrollados. Como por otra parte los cambios mundiales de bienes y servicios generalmente se equilibran a esos mismos precios, y que en consecuencia no puede haber ahí ninguna transferencia en sentido inverso que compense la primera, sería preciso admitir que, en esas condiciones, hay un enriquecimiento neto de los países subdesarrollados, en detrimento de los países desarrollados, conclusión que, dicho sea de paso, no habría de disgustar a ciertos teóricos neoclásicos.[21]

3) Supongamos ahora que en tal país subdesarrollado, los bienes de consumo obrero, o su mayor parte, son importados de los países desarrollados. Tal es el caso en ciertas regiones costeras,

[21] Digamos en seguida que es una conclusión que tampoco podría disgustar a aquellos que sólo se interesan en la armonía preestablecida de los conceptos, en la medida en que podrían siempre encontrar una definición tal del concepto de explotación que aun esta conclusión fuese aceptable y que el espíritu quedara satisfecho. Pero es preciso entendernos. ¿Se busca conciliar entre sí los conceptos, o bien volverlos compatibles con la realidad y adecuados para el conocimiento de esta última?

Se podría objetar igualmente que una diferencia de las *composiciones orgánicas* puede engendrar transferencias compensatorias. Sí, si ella lo es en el buen sentido. Pero no lo es siempre. Los minerales exportados por ciertos países subdesarrollados provienen de ramas que tienen composición orgánica superior a la chatarra, los cacharros y otras pacotillas importadas.

como por ejemplo en la región de Kinshasa en el Congo, donde los transportes son más fáciles con los países de ultramar que con el interior del país. Entonces, siempre en la línea de este razonamiento, un obrero de una mina en el interior del Congo, que se alimentara de tapioca y patatas dulces, sería menos explotado que su compatriota, obrero de fábrica en Kinshasa, que come harina de trigo y buenas patatas importadas, ya que se necesitan varias horas para producir la tapioca y las patatas dulces en el interior del Congo, sólo unos minutos para producir harina en los Estados Unidos o esas patatas en Bélgica, de donde esos alimentos se importan al Congo. Una consecuencia necesaria más de esa *"paradoja"*.

Sin embargo el razonamiento basado en la relación entre el tiempo necesario y el tiempo total parecía irreprochable y no se puede negar que la productividad en los países subdesarrollados sea tan baja que deban existir casos en los que el tiempo necesario para producir la canasta de bienes del obrero sea efectivamente mayor que el que se precisa para producir la canasta de bienes de los obreros de los países desarrollados, aun si esta segunda canasta de bienes es diez o veinte veces más grande que la primera. ¿Cómo se han podido sacar consecuencias tan extravagantes de un razonamiento aparentemente correcto? ¿En dónde se esconde el error?

El error consiste en calcular el tiempo *necesario* del obrero sobre la base del valor *individual* en vez del valor *social* de los bienes de su subsistencia. Si para producir un kilo de harina, de frijoles o de patatas, se precisan ocho horas en África y veinte minutos en Europa o en Estados Unidos, el valor de esos bienes no es veinticuarto veces más elevado ahí que aquí (aun cuando el precio sea el mismo o aun menor allá que aquí, y aunque la calidad sea la misma o aun inferior allá que aquí).[22] El tiempo *necesario* del obrero no está determinado por el valor *individual* de los bienes de su subsistencia en tal empresa o en tal localidad, sino por su valor *social en el conjunto del sistema considerado.*

En el marco de la economía mundial, el único valor que entra en línea de cuenta, para medir el tiempo *necesario,* es el valor *social* (mundial) y no el valor *individual* (nacional) de los bienes representados por el salario. Si el obrero africano sólo alcanza

[22] En suma, si se va al fondo de las cosas, el error se debe a lo que antes se llamaba una concepción naturalista de la ley del valor-trabajo, que está en la base de todas nuestras divergencias con Charles Bettelheim pero que constituye un tema demasiado vasto para desarrollarse aquí.

el equivalente de un kilo de harina mientras que el obrero norteamericano alcanza veinte, la tasa de plusvalía y en consecuencia la tasa de explotación del primero es varias veces superior a la tasa de explotación del segundo.[23] Decir lo contrario es tan absurdo como decir, por ejemplo, que el obrero metalúrgico napolitano sería menos explotado que sus colegas de otras regiones de Italia, si se encontrara que come *spaghetti* hecho a mano (puede ser que por viejos artesanos de Nápoles que hubiesen sobrevivido a la mecanización y trabajaran miserablemente en condiciones de muy baja productividad), aunque ese *spaghetti* no fuese ni mejor ni más caro que el otro.

En ese punto Charles Bettelheim me detiene: ¿con qué derecho razono en términos de economía mundial y de productividad mundial? Es una *"falsa abstracción"*.

Y bien, razono en términos de economía mundial porque busco las leyes de formación del valor internacional y las transferencias eventuales de riqueza de un país a otro que ocultara la estructura de este valor. Razono además en términos de economía mundial simplemente porque respondo a un argumento que se funda en una comparación de las tasas de plusvalía practicadas en las diferentes naciones, lo que implica la aplicación de la ley del valor a nivel mundial. Pues, si la nación fuera la única realidad y la economía mundial una falsa abstracción, entonces la misma comparación de las tasas de plusvalía y tasas de explotación entre las naciones no tendría ningún sentido.

[23] Bajo la única reserva de la intensidad diferencial de su trabajo. La intensidad es una cosa bien distinta de la productividad.

APÉNDICE: ALGUNOS PUNTOS ACREMENTE CONTROVERTIDOS

A. EMMANUEL

Esencia y fenómeno

Tras la aparición de la edición francesa de esta obra, cierto número de críticos han hablado de la existencia de una ruptura en la manera en que trato el paso del valor al precio de producción. Creo, y voy a intentar demostrarlo aquí, que en la medida en la que esta ruptura existe, no hace sino reflejar una diferencia cualitativa de la misma realidad.

Algunos de mis críticos razonan como si el precio de producción fuese un fenómeno cuya esencia (o noúmeno) sería el "valor". Consideran que este paso es un paso de lo abstracto a lo concreto.[1] Otros admiten que el precio de producción es una magnitud abstracta, reguladora del precio concreto, pero razonan como si tras el fenómeno existiesen varios niveles jerarquizados de esencias, siendo el precio de producción más abstracto que el precio concreto pero menos abstracto que el valor, el cual se convertiría, en cierta forma, en la esencia de la esencia: una esencia de segundo grado. Unos me reprochan colocar mi análisis al único nivel del fenómeno y los otros de no ir muy lejos de las apariencias de lo visible.

Consciente o inconscientemente, esas dos tendencias se inspiran, en diferentes grados —mayor en la segunda, menor en la primera—, en una corriente neohegeliana, o mejor dicho, neokantiana que reina actualmente en Francia, y que consiste en construir sistemas de conceptos autónomos y en alguna forma autárquicos, cuya validez reside en su coherencia interna y en su propia estructura. Según esta concepción, todo razonamiento que tiende a poner en armonía o en contradicción el fenómeno y su concepto, es sacrílego. A diferencia de nivel, se dice, no hay diálogo posible.

[1] Cf. Christian Palloix, *La cuestión del intercambio desigual* en *Imperialismo y comercio internacional*, Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente núm. 24, 1971, pp. 100-32.

Pienso, en lo que a mí respecta, que el concepto no es más que un instrumento de conocimiento, un medio de reproducción de lo concreto por el pensamiento y que, en consecuencia, la medida de su validez es su poder de apropiación, de aprehensión de lo real, su eficacia cognitiva; en otros términos, su poder explicativo. No sé qué es exactamente lo *mayor* y lo *menor* en el reino de las esencias, y soy incapaz de jugar el juego que, de la esencia primaria a la esencia secundaria, nos llevaría probablemente a la quintaesencia.

El precio de mercado y sus determinaciones

El precio de producción no tiene nada de fenómeno; no es ni observable, ni sensible, ni aprehensible por ningún cálculo operacional. No está ligado al equilibrio de la circulación sino al de la producción. Es un precio abstracto y, como tal, un concepto puro producido por el pensamiento —de la misma manera que el valor—, para poder aprehender la realidad. Lo que constituye el fenómeno es el precio concreto, el precio de mercado, no el precio de producción.

Ese precio de mercado, o bien constituye la única realidad, la de la circulación, y no hay nada tras él —es la concepción marginalista—, o tiene tras él el apoyo de una magnitud reguladora abstracta, anclada en las condiciones de la producción, que le sirve de eje de gravitación —es la concepción objetivista en general, marxista en particular.

Según la teoría marxista, este eje de gravitación es, según el caso —digo bien, según el caso—, o la relación de las *cantidades* de los factores, lo que se llama el valor-trabajo, o la relación de las *remuneraciones* de los factores, lo que se llama el precio de producción.

Hay pues, al nivel del fenómeno, dos *casos* cualitativamente distintos, y deben existir, al nivel del concepto, dos esencias, las que, por definición, son siempre cualitativamente distintas. El precio de producción es tan abstracto y tan lejano (en profundida) tras lo visible como el valor, ni más ni menos. Entre los dos, el paso sólo puede hacerse con un salto cualitativo, y es éste justamente el que mis críticos descubren en mi análisis.

Que esos dos casos hayan existido en toda su pureza en la historia, o que constituyan simples casos límites, eso no cambia en gran cosa el asunto. Engels va muy lejos en la historicidad del primer caso y mis críticos han sido lo bastante bondadosos como

para indicarme ellos mismos el prefacio del tercer libro de *El capital* que podría servir de argumento de autoridad en favor de mi tesis.[2]

En este prefario, tras haber analizado ampliamente los cambios entre el campesino y el artesano, después de la disolución de la comunidad primitiva y a través de toda la Edad Media hasta el advenimiento del capitalismo, Engels escribe en conclusión:

> En otros términos, la ley del valor de Marx rige con carácter general, en la medida en que rigen siempre las leyes económicas, para todo el período de la producción simple de mercancías, es decir, hasta el momento en que ésta es modificada por la aparición de la forma de producción capitalista. Hasta entonces, los precios gravitan con arreglo a los valores determinados por la ley de Marx y oscilan en torno a ellos... La ley del valor de Marx tiene, pues, una vigencia económica general, la cual abarca todo el período que va desde los comienzos del cambio... hasta el siglo XV de nuestra era.

Lo curioso es que se evoque este pasaje de Engels para rechazarlo como algo singular en la literatura marxista. Ahora bien, he aquí lo que el mismo Marx escribe sobre este tema:

> El cambio de las mercancías por sus valores o aproximadamente por sus valores presupone, pues, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción, lo cual requiere un nivel bastante elevado en el desarrollo capitalista... es, pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente, sino *históricamente* como el *prius* de los precios de producción. Esto se refiere re a los regímenes en que los medios de producción pertenecen al obrero, situación que se da tanto en el mundo antiguo como en el mundo moderno respecto al labrador que cultive su propia tierra y respecto al artesano [las cursivas son mías]. (*El capital,* libro 3, cap. x, pp. 183-4).

Exceptuando un cierto lujo de detalles en Engels, que no hemos reproducido en la cita anterior —llega hasta a asignar al primer *caso* un período histórico de 5 000 a 7 000 años—, no hay entre su Prefacio y el pasaje de Marx ninguna diferencia.

Que Marx y Engels hayan tenido razón o estuvieran equivocados en el fondo, ése no es el problema. Lo que importa es preguntarse por qué hombres como Marx y Engels se sintieron obligados a utilizar un argumento histórico que se presta tanto a la

[2] "Observaciones teóricas" de Charles Bettelheim, *supra,* p. 311 y Christian Palloix, *op. cit.,* p. 187, n. 27.

discusión. Es que en su tiempo ese neokantismo del que acabo de hablar todavía no existía. Los interlocutores a los que Marx y Engels se dirigían no querían saber si el concepto del valor y el concepto del precio de producción eran compatibles uno con el otro, sino para qué servía el primer concepto, "eje de gravitación" de los precios, según los mismos términos de Marx, al cual se consagró un voluminoso primer libro de *El capital*, ya que Marx mismo debía demostrar en el tercer libro que ningún precio gravita en torno del valor, sino en torno de los precios de producción.

A esta objeción, que un moderno althusseriano habría desdeñosamente descartado en virtud de la dinámica interna y autárquica de los conceptos, Marx y Engels responden en términos claros y en el lenguaje de todo el mundo que, si hay dos conceptos distintos y aun antinómicos, es que existen dos fenómenos por conocer, el precio de mercado del capitalismo poco desarrollado, que gravita completamente en torno del valor, y el precio de mercado del capitalismo más desarrollado, que gravita en torno al precio de producción.

Cuál es el grado de historicidad del primer caso, es otro problema. Estoy dispuesto a admitir que no está muy claro, ya que hunde sus raíces en modos de producción esencialmente precapitalistas y en gran parte no-mercantiles. Sin embargo, remontando el curso de la evolución del capitalismo se encuentra un capital fijo cada vez menos importante y cada vez más personalizado, las diferencias de las composiciones orgánicas se reducen de manera que en el límite es legítimo, al menos desde el punto de vista metodológico y haciendo abstracción de las impurezas contingentes, hablar de una situación en la que el capital es prácticamente inexistente, o bien igual o proporcional a los salarios.

Para pasar de esta situación a la del capitalismo desarrollado, en donde la desigualdad de las composiciones orgánicas se vuelve significativa, es preciso una acumulación de cambios cuantitativos que engendren en un momento dado la mutación cualitativa por la cual se pasa del campo de la gravitación del valor al de los precios de producción.

El problema de la "transformación"

Sin embargo es exacto que otros pasajes de Marx en el tercer libro, y la misma formulación de sus esquemas en términos de *"transformación"* de los valores en precios de producción, pueden

interpretarse como si significaran un simple paso de una forma a otra del valor de cambio, permaneciendo inalterable el contenido. Este contenido sería entonces la verdadera esencia, algo así como un valor en sí, un valor absoluto, en donde los precios de producción sólo serían una de las visicitudes.

Todo eso sería muy confuso si el tercer libro de *El capital* fuera una obra tan acabada como el primero y si hubiese sido preparado por el mismo Marx para su publicación. No hay nada de eso. Lo que Engels encontró, tras la muerte de Marx, como manuscrito del tercer libro, es un legajo de bosquejos de primer impulso y notas de lectura. Dejó a los marxólogos el establecer el valor intrínseco de una publicación hecha bajo esas condiciones. Pero una cosa es cierta: ya que Marx redactó ese manuscrito antes del segundo libro y casi al mismo tiempo que el primero, lo dejó dormir hasta su muerte, o sea, durante más de veinte años. Engels no daba crédito al leer ese manuscrito y comunicó su estupor a Laura Lafargue, el 8 de marzo de 1885.

Y lo que es más, Marx compuso sus esquemas de reproducción simple y ampliada (del segundo libro) siempre sobre la base de los valores, cuando ya tenía en el cajón su fórmula de *"transformación"* de los valores en precios de producción, y cuando difícilmente se puede concebir la circulación del capital en general y los intercambios entre los sectores I y II en particular, en forma diferente que sobre la base de los precios de producción. En esas condiciones, parece legítimo preguntarse si Marx estaba verdaderamente seguro de sus esquemas de los precios de producción, o si se reservaba la posibilidad de una revisión ulterior. Tal actitud correspondería extrañamente al pesimismo de Ricardo sobre el problema fundamental de la economía política, a saber, la reducción de las mercancías a un común denominador, a partir de que un segundo factor, especialmente el tiempo, se añade al trabajo; pesimismo expresado en términos angustiosos en un manuscrito escrito poco antes de su muerte y recientemente descubierto.[3]

De todos modos, los esquemas de *"transformación"* de Marx, tal como nos han sido legados, no son satisfactorios. Como lo ha demostrado Bortkiewicz, la *"transformación"* debe ser global o no ser. No se puede operar esta transformación en el producto (*output*) sin operarla simultáneamente en los insumos (*inputs*), especialmente los capitales constante y variable.

[3] Se trata del manuscrito *Absolute Value and Exchangeable Value*, escrito en agosto de 1823 y publicado por Piero Sraffa, *Works*, vol. IV, pp. 361-412, 1951.

Bortkiewicz no ha sido jamás refutado sobre este punto y yo he decidido eludir la cuestión en el 1o. y 2o. capítulos de esta obra, con el fin de no hacer más complicado mi texto, y con el fin de mantener la estructura de los esquemas de Marx, tratando los valores de los insumos como previamente "transformados" (*supra*, p. 97 y p. 196, nota 3). Creía poder hacerlo para no poner en entredicho la fórmula consagrada de *"transformación"* y dado que la conclusión práctica de mi demostración, en lo que concierne al intercambio desigual, no se veía afectada. En vista de las reacciones que ha suscitado esta presentación y los malentendidos teóricos que ha engendrado, estoy ahora seguro de que cometí un error.

Pues la objeción de Bortkiewicz no es poca cosa. Se refiere al principio mismo de la *"transformación"*, aun si su autor no estaba consciente de ello. Bortkiewicz ha visto claramente la falla de los esquemas de Marx, pero él mismo no ha logrado la *"transformación"*, como tampoco aquellos que, como él, desde Tugan Baranovsky hasta Natalie Moszkowska, pasando por Hilferding, Charasoff, Boudin, etc., han discutido o intentado corregir los esquemas de los precios de producción de Marx, queriendo respetar por una parte las dificultades internas del sistema de los precios de producción, pero manteniendo por otra parte las determinaciones fundamentales por las cantidades de trabajo, determinaciones expresadas esencialmente por dos igualdades, la de la suma de los valores con la suma de los precios de producción y la de la suma de las plusvalías con la suma de las ganancias. Todos han llegado a un punto muerto.

Finalmente, Natalie Moszkowska ha probado matemáticamente que esas dos igualdades son irreconciliables y la discusión, que se ha prolongado por cerca de veinte años, se ha detenido ahí. Irreconciliables no por insuficiencia matemática, sino por antinomia lógica, antinomia que las matemáticas, en tanto que estenografía de la lógica, no pueden naturalmente superar.

La "objeción Bortkiewicz"

Es inútil volver a tomar los detalles de la demostración matemática compleja de Bortkiewicz. Bastará verificar los resultados sobre su propio ejemplo numérico:

	c		*v*		*pl*			*Tasa de: Plusvalía*	*Ganancia*
I	225	+	90	+	60	=	375		
II	100	+	120	+	80	=	300	66.6%	29%
III	50	+	90	+	60	=	200		
	375	+	300	+	200	=	875		

Se trata de un esquema de reproducción simple, estando asegurado el equilibrio por las igualdades, respectivamente, del producto del sector I con la suma de los capitales constantes de los tres sectores, del producto del sector II con la suma de los capitales variables y del producto del sector III con la suma de las plusvalías.

Transformación en precio de producción según Marx

	c		*v*		*pr*			*Tasa de: Plusvalía*	*Ganancia*
I	225	+	90	+	93 9/27	=	408 9/27		
II	100	+	120	+	65 5/27	=	285 5/27	66.6%	29%
III	50	+	90	+	41 13/27	=	181 13/27		
	375	+	300	+	200	=	875		

Esta solución, dice Bortkiewicz, es inaceptable, pues ella excluye del proceso de *"transformación"* los capitales constante y variable. Las dos igualdades,

Suma de las plusvalías = Suma de las ganancias
y
Suma de los valores = Suma de los precios de producción,

se han mantenido, pero el esquema de llegada no es ya un esquema de equilibrio como lo era el esquema de partida. La producción del sector I rebasa la suma de los capitales constantes, las de los sectores II y III son inferiores a las sumas, respectivamente, de los capitales variables y de las plusvalías.

Aplicando su fórmula de transformación simultánea, Bortkiewicz llega al siguiente resultado:

Precio de producción según Bortkiewicz

	c		v		pr			Tasa de: Plusvalía	Ganancia
I	288	+	96	+	96	=	480		
II	128	+	128	+	64	=	320	62.5%	25%
III	64	+	96	+	40	=	200		
	480	+	320	+	200	=	1 000		

Pero aquí se trata de una simple modificación de la forma sin modificación de contenido, por lo que esta solución es igualmente inaceptable. Bortkiewicz hace la transformación simultánea de los insumos y los productos y su esquema de llegada es un esquema de equilibrio que respeta las dificultades y las coherencias que le son propias, *pero han desaparecido de él las determinaciones por las cantidades de trabajo.* Si la suma de las ganancias aparece en términos absolutos como igual a la suma de las plusvalías, ello se obtiene, de una manera formal, gracias a la selección de una unidad de cuenta particular que hace que la suma de los precios no sea ya igual a la suma de los valores, y que las tasas de plusvalía y de ganancia (resp. 62.5% y 25%) del esquema de llegada no sean ya iguales a las del esquema de partida (resp. 66.6% y 29%). Según el esquema en valores, el *"tiempo necesario"* era 3/5 del *"tiempo total"*. En el esquema en precio de producción, el *"tiempo necesario"* era 3/5 del *"tiempo total"*. En el esquema en precios de producción, el *"tiempo necesario"* se convierte en 32/52 del *"tiempo total"*. En cuanto a la tasa de explotación, se lleva de 2/3 a 5/8. Ahora bien, si hay algo que debiera quedar inmutable a través de un simple cambio de forma, es claramente la tasa de explotación.

De hecho, para Bortkiewicz, no se trata en ninguna forma de *"transformación"*. En su esquema de llegada toda traza de valor en tanto que *cantidad* cronométrica de trabajo ha desaparecido. Las cifras no reducen ya las mercancías en términos absolutos a una sustancia que les es común, siendo, sin embargo, diferente a ellas —principio fundamental del valor marxista—, sino que expresan relaciones simples.

Los precios de producción, 480, 320, 200, no tienen nada que ver con las unidades de trabajo ésos son precios relativos, que pueden traducirse indistintamente en francos, dólares o libras esterlinas, siendo su único significado: A = 480B/320 = 480C/200. Bortkiewicz ha calculado bien esas relaciones a partir de los datos

del primer esquema, pero manipulando esos datos no como cantidades absolutas de trabajo, sino como índices de otras relaciones, como condiciones que pueden ser expresadas por ecuaciones simultáneas. Como no había más que dos ecuaciones independientes para tres incógnitas, ha considerado la relación del precio de producción con el valor del sector III como igual a 1, según el método tradicional, lo que significa que cuando se tiene un número n de incógnitas, p_1 p_2 ... p_n y $n-1$ ecuaciones, no se puede definir cada una de las incógnitas aparte en función de los parámetros, sino que se pueden muy bien definir las relaciones, p_1/p_2, p_2/p_3 ... p_{n-1}/p_n, en función de los mismos parámetros.

Eso significa que el sueño de los economistas de todos los tiempos de encontrar un patrón invariable del valor de las mercancías, con el cual la relación de todas las mercancías nos daría un valor absoluto para cada una de ellas, es irrealizable, desde el momento en que hay más de un factor de cuantificación y que se abandona el *caso* (teórico o histórico, poco importa) en el cual las herramientas del productor independiente son desdeñables o inalienables y en el cual el único factor de valor es el trabajo.

El fracaso de Bortkiewicz, lo hemos dicho antes, no es un fracaso matemático, sino lógico. Pero el estudio de este fracaso tiene la ventaja de mostrarnos en forma precisa y condensada que la naturaleza de esta antinomia lógica está en las matemáticas. Ricardo se devanó los sesos, y con su legendaria honradez intelectual, confiesa humildemente su impotencia en el manuscrito citado anteriormente.[4] Marx bosquejó, veinte años antes de su muerte, una tentativa de solución que no logró consolidar. Para ser fiel al principio del patrón único y al del valor absoluto, esta solución conduce a los *"precios de producción"*, por lo tanto, a valores relativos, que no son los verdaderos. Bortkiewicz, por el contrario, calcula correctamente los valores relativos, pero para hacerlo se ve obligado a abandonar enteramente el principio del valor absoluto medido en trabajo y parte de otra base.[5]

[4] Asimismo, en su carta a MacCulloch del 13 de junio de 1820: "A veces pienso que si fuera a escribir el capítulo sobre el valor otra vez... habría de reconocer que el valor relativo de las mercancías era regulado por dos casos y no por una, o sea, por la cantidad relativa de trabajo necesario para producir las mercancías en cuestión y por la tasa de ganancia durante el tiempo en que el capital permanecía dormido y mientras las mercancías eran llevadas al mercado. Quizá encuentre dificultades tan grandes en este panorama del tema como en el que adopté".

[5] Sobre la antinomia entre valor absoluto y valor relativo, véase la obra de Werner Hofman, *Wert und Preislehre,* Berlín, 1964. El autor me hizo el

Bortkiewicz no ha sido ni refutado en su crítica a la solución de Marx, ni corregido a su vez en lo que su propia solución tiene de incompatible con el principio de una sustancia única e inseparable de las mercancías que nos proporcionan la medida de un valor absoluto. Y, desde entonces, se encuentran difícilmente dos teóricos marxistas que entiendan exactamente la misma cosa cuando hablan del problema de la *"transformación"*.

Pues nos encontramos, desgraciadamente, ante un falso problema, en el sentido de que no se trata de un cambio de forma sino de contenido. Y entonces, o bien se quiere conservar el contenido, el cual en lenguaje matemático se traducirá por las igualdades de las que ya hemos hablado, pero entonces los elementos que deben ser transformados no lo son y los precios de producción encontrados en una forma no son correctos, o bien se calculan correctamente los precios de producción, pero entonces se modifica no sólo la forma sino todo el contenido, lo que no puede hacerse sin esa famosa ruptura de la que hablan mis críticos.

Sus variantes

Sin embargo, no han faltado investigadores marxistas que se hayan interesado en ese problema. Partiendo del mismo esquema numérico en valores, que citamos a continuación, muchos autores han querido perfeccionar la solución de Bortkiewicz. Todos caen en la misma antinomia. He aquí las más características de esas soluciones:

Valores

	c		*v*		*pl*			Tasa de: *Plusvalía*	Tasa de: *Ganancia*
I	225	+	90	+	60	=	375		
II	100	+	120	+	80	=	300	66.6%	29%
III	50	+	90	+	60	=	200		
	375	+	300	+	200	=	875		

honor de enviarme su manuscrito y en aquel tiempo le expresé mi desacuerdo sobre ese problema. Reconozco gustosamente que estaba en un error.

Precio de producción según Boudin[6]

	c		v		pr			Tasa de: Plusvalía	Ganancia
I	180	+	60	+	64	=	304		
II	80	+	80	+	42⅔	=	202⅔	66.6%	26.6%
III	40	+	60	+	26⅔	=	126⅔		
	300	+	200	+	133⅓	=	633⅓		

Precio de producción según Tugan-Baranovsky[7]

I	180	+	60	+	60	=	300		
II	80	+	80	+	40	=	200	62.5%	25%
III	40	+	60	+	25	=	125		
	300	+	200	+	125	=	625		

Precio de producción según N. Moszkowska[8]

I	252	+	84	+	84	=	420		
II	112	+	112	+	56	=	280	62.5%	25%
III	56	+	84	+	35	=	175		
	420	+	280	+	175	=	875		

El esquema de Boudin es tan poco correcto como el de Marx, aunque hace la transformación simultánea de *"c"* y de *"v"*. Boudin logra mantener durante la *"transformación"* la misma tasa de plusvalía y, en efecto, como ya lo hemos advertido, si no se tratara más que de una simple modificación de la forma, esa tasa debería mantenerse. Pero no logra mantener esa tasa sino

[6] Louis B. Boudin, *Mathematische Formeln gegen Karl Marx*, en *Neue Zeit*, Jahrgang 25, Band I (1906-07) núms. 16, 17 y 18.
[7] Tugan Baranovsky, *Soziale Theorie der Verteilung*, Berlín, 1913
[8] Natalie Moszkowska, *Das Marxsche System*, Berlín, 1929.

en detrimento de las otras igualdades del esquema, y el esquema de llegada, al igual que en Marx, no es más que un esquema de equilibrio.

Los demás establecen correctamente el esquema de llegada con todos los equilibrios que le son inherentes, pero no pueden conservar la misma tasa de plusvalía y la misma tasa de ganancia. El *"tiempo necesario"* ya no es el mismo, ni en términos absolutos, ni en términos relativos, que en el esquema de partida. Eso sólo prueba que no se trata de una simple *"transformación"*.

Böhm-Bawerk comprendió y resumió esta carencia de la *"transformación"* marxista. La tasa media de ganancia resulta, dice, de la plusvalía total, diferencia entre el valor del producto social y la masa de los salarios vertidos, pero como el salario es él mismo calcado sobre los precios de producción, la plusvalía se encuentra determinada por un elemento extraño al valor. Ninguna respuesta ha podido darse a este argumento y no podrá darse jamás mientras se persista en mantener los precios de producción por un simple cambio de forma y que se crea que en el interior mismo de su esquema las cantidades de trabajo continúan determinando todos los elementos del sistema, es decir, *mientras se busque pasar de un principio al otro manteniendo al primer principio presente y activo dentro del segundo.*

¿Cómo ocurre que aparte de la solución de Boudin, las de los demás, aun estando correctas, difieran entre ellas? Es un simple problema de unidad de cuenta. Bortkiewicz toma como unidad de cuenta el producto del sector III (moneda). Como el valor de ese producto es superior a su precio, en vista de su baja composición orgánica, todos los precios se multiplican por el mismo coeficiente (8/7), y la suma de los precios sobrepasa otro tanto la suma de los valores. Tugan-Baranovsky, por el contrario, toma como unidad de cuenta 1.4 unidad de trabajo. Entonces todos los precios son disminuidos otro tanto. Natalie Moszkowska, quien da la solución más elegante, toma la unidad de trabajo como unidad de cuenta. Así, pues, en ella, el total de los precios de producción es igual al total de los valores. Pero aun en su solución la unidad de trabajo sólo desempeña el papel de una simple unidad de cuenta —no se debe perder esto de vista— y esto se prueba por el hecho de que las determinaciones esenciales por el *"tiempo necesario"* y la tasa de plusvalía han desaparecido igualmente.

Que se trata de una simple elección de la unidad de cuenta queda probado por el método de Tugan-Baranovsky, quien hace el cálculo inverso: partiendo de los precios calcula los valores. Creía, como Hilferding, que la igualdad de las tasas de plusva-

lía es una condición esencial de la reivindicación marxista a una determinación de la ganancia por el trabajo no pagado. Partiendo de ahí, Hilferding rechazaba todos los esquemas que no respetaban esta igualdad, por lo tanto, todos los esquemas correctos. Por el contrario, Tugan-Baranovsky observaba, más allá de toda duda, que toda solución correcta del problema de la *"transformación"* excluye esta igualdad, de lo que concluyó que la tesis marxista no tenía fundamento.

Es Natalie Moszkowska quien plantea el problema en los términos más pertinentes: *"Los precios individuales sólo indican las relaciones de cambio de las mercancías. Por naturaleza son relativos y no absolutos, como el valor. El nivel de los precios absolutos sólo puede determinarse por la elección de una unidad de cuenta"*. (Por nuestra parte diríamos: sólo se puede construir el concepto de un precio absoluto recurriendo a una unidad de cuenta cualquiera.)

Unidad de cuenta por unidad de cuenta, la conversión en unidades de trabajo es, desde el punto de vista metodológico, mucho más correcta que la conversión en cualquier otra unidad. Pues, como lo demostraremos más adelante, de todos los factores únicamente el trabajo es homogéneo, física e *independientemente* de los precios, o puede ser supuesto como tal. Con esa elección obtenemos la igualdad: *suma de valores = suma de los precios,* pero sólo la obtenemos en tanto que igualdad formal *ex post* por la elección misma que hemos efectuado. Como tal, esta igualdad no significa nada en cuanto a la determinación de los precios por los valores, tanto menos ya que su existencia misma excluye la otra igualdad, la de las tasas de plusvalía, que es el elemento constitutivo primordial de esta determinación.

El cálculo directo en precio de producción

Muchos marxistas admiten que nada impide calcular los precios de producción directamente y sin pasar por los valores, pero encuentran que por razones metodológicas e históricas es preferible mantener ese paso. Esa, por ejemplo, es la posición de Conrad Schmidt.

Sweezy admite explícitamente que desde el punto de vista formal se pueden "saltar" los valores, no sólo en lo que concierne al estudio de los elementos inconexos del sistema económico, *sino en lo que concierne al estudio del sistema en tanto que un todo.* Pero, dice, el mérito del método que comienza por los valo-

res consiste en el hecho de que se evita en esta forma todo peligro de ocultación del origen de la naturaleza de la ganancia en tanto que deducción de la totalidad del trabajo social. El cálculo en precio, dice, oscurece las relaciones sociales de la producción capitalista. Dado que la ganancia se calcula proporcionalmente al capital total, puede surgir la idea de que el capital es *"productivo"* en algun. forma.[9]

Un antimarxista podría responder que este razonamiento contiene una petición de principio. Se plantea que únicamente el trabajo es productor de valor. Entonces se calcula el valor de cambio de las mercancías como si sólo el trabajo creara el valor. Se llega en esta forma a valores de cambio irreales. Entonces, se les "transforma" en precios de producción, los que corresponden a la realidad pero difieren *esencialmente* de los primeros. El principio mismo de esta *"transformación"* es la intervención de un segundo factor de valor de cambio: el capital. Pero entonces, en vez de admitir ese hecho y abandonar pura y simplemente los valores de cambio de la forma primera, se toma como dado lo que justamente se trataba de demostrar, es decir, que el trabajo es el único factor de valor, y se dice: ya que esto es cierto, es preciso hacer todo para sacarlo a la superficie y hacerlo visible. Eso significa pasar por encima de los esquemas del valor ya que no corresponden a ninguna realidad, únicamente porque es ése el único medio de hacer visible otra *"realidad"*, la realidad esotérica de los marxistas.

Se comprende muy bien, bajo esas condiciones, por qué Marx, Engels, Conrad Schmidt y otros, no juzgaron este argumento como suficiente y afirmaron que los valores del primer esquema corresponden completamente a una realidad histórica, la de un capitalismo poco desarrollado, de relaciones mercantiles simples, de artesanado, etcétera.

Con el objeto de eludir esta antinomia, muchos marxistas han adoptado una solución, por así decirlo, de facilidad. Identifican el precio de producción con el precio concreto y colocan la diferencia entre el valor y el precio de producción junto con las diferencias entre el eje de gravitación, cualquiera que sea (valor o precio de producción), y el precio de mercado. En esta forma Bernstein, asimilando abusivamente los precios de producción a los precios de mercado, reprocha a Marx el hacer abstracción de las otras tendencias del mercado y no tratar todas las *"desviaciones"* al mismo tiempo. Ahora bien, la diferencia, positiva o ne-

[9] Cf. Paul M. Sweezy, *The theory of capitalist development*, Nueva York, 1956, pp. 128-130.

gativa, entre los valores y los precios de producción, no tiene nada que ver con las diferencias entre el eje de gravitación (valor o precio de producción) y los precios efectivos. La primera es estructural y reposa sobre las leyes de movimiento del sistema; las segundas son coyunturales y reposan sobre las imperfecciones de la competencia.[10]

Queda que se puede muy bien empezar por suponer, por razones pedagógicas y metodológicas —lo que Marx entiende cuando dice que el valor precede *teóricamente* al precio de producción— la existencia de un factor único, el trabajo (o de dos, pero proporcionales uno al otro, lo que viene a ser lo mismo), para pasar en seguida a una pluralidad no proporcional de factores. Queda, en fin, la anterioridad *histórica* del valor-trabajo simple de la cual ya hemos hablado suficientemente.

Sin embargo, el esquema de los precios de producción no expresa un simple cambio de forma, sino una mutación *cualitativa* (una ruptura), ya que a partir del instante en que un segundo factor entra en juego se pasa de un campo de gravitación al otro. No se trata ya de reducir las mercancías a una *única* calidad común, *físicamente dada.* Tenemos ahora dos calidades comunes y sólo podemos efectuar la reducción si encontramos una cualidad común a las dos cualidades comunes. Esta cualidad común intermedia que nos permite cuantificar la suma de los factores y, por esta cuantificación, cuantificar las mercancías mismas y explicar la igualdad, *1 arroba de trigo candeal = x kg de hierro* (la primera pregunta que Marx plantea en *El capital*), se le encuentra si se quiere recordar que bajo la apariencia de cada factor, trabajo, máquina, tierra, etc., se esconde, en las condiciones capitalistas, un *"derecho"* establecido al primer reparto del producto social, que se llama, según el caso, salario, ganancia, renta, etc. Los esquemas de los precios de producción no están construidos en términos de trabajo y de capital, cosas irreductibles en sí, sino en términos de salarios efectivamente vertidos (capital variable) y de ganancia, cosas perfectamente reducibles una a otra en tanto que partes alícuotas de una entidad dada: el producto económico social.

Si no fuera así, si el trabajo socialmente necesario inyectara en las mercancías una sustancia, una cosa en sí, que les diera

[10] Robert Guihéneuf llega tan lejos en el camino de esta asimilación que en su obra sobre *La théorie marxiste de la valeur,* París, 1952, decide emplear sistemáticamente la palabra *"precio"* simplemente, en vez de *"precio de producción".* Si he leído bien su libro, el término *"precio de producción"* no figura en ninguna parte de él, salvo, evidentemente, cuando cita a Marx.

un valor absoluto, y que los capitalistas se entretuvieran redistribuyendo a continuación entre ellos por razones que les concernieran, entonces serían Hilferding y Tugan-Baranovsky quienes tendrían la razón: bastaría mantener a toda costa en los esquemas de los precios de producción, no sólo la igualdad de la suma de los precios y de la suma de los valores, sino también la igualdad de la suma de las ganancias y la suma de las plusvalías. De otro modo se repudia la teoría marxista del valor. Desgraciadamente, esas dos igualdades son incompatibles entre sí.

Sweezy dice: *"El producto social total es creado por el trabajo humano. En las condiciones capitalistas, una parte de ese producto social se la apropia un grupo determinado de la comunidad, el que posee los medios de producción. Ello no es un juicio ético sino un método para describir las relaciones económicas reales de base entre grupos sociales. Encuentra su formulación teórica más clara en la teoría de la plusvalía".*

Hay una cierta ambigüedad en ese pasaje. El antagonismo de clase para el reparto del producto social no es ciertamente una idea ética, sino una descripción adecuada de la realidad. Por el contrario la afirmación de que *"el producto social total es creado por el trabajo humano"*, en la medida en que sugiere la idea de que ese producto *pertenece* a los trabajadores, es indiscutiblemente ética (sin que por ello sea necesariamente falsa).

Creo que sería preciso antes que nada definir el *"producto social total"*. Si se trata de valores de uso, el mismo Marx ha proclamado con fuerza (en la discusión del programa de Gotha) que el trabajo no es en ningún modo el factor exclusivo. Si se trata de valores de cambio, no se ve cómo se pueden *totalizar* esos valores que no son sino relaciones y, a fin de cuentas, la propia *"transformación"* en precio de producción demuestra que al menos existen dos factores de valor de cambio. Si se trata de *"valor"* simplemente, en tanto que sustancia común y homogénea contenida en todas las mercancías, entonces se puede efectivamente decir que esta sustancia es creada únicamente por el trabajo, y aquí no se hace más que repetir el primer postulado, a saber, que el trabajo es la única cualidad común de las mercancías que explica su equivalencia cuantitativa en el intercambio.

Se notará entonces que, en las condiciones del capitalismo desarrollado, ese concepto de cualidad común no explica ni el intercambio cuantitativo, ya que éste se hace según los precios de producción, ni el equilibrio de la producción, ya que este último no está dominado por las cantidades de trabajo sino por las perecuaciones de las remuneraciones de los factores, perecuaciones

obtenidas por el mecanismo de transferencia de los factores de rama a rama. Entonces se nos dice que ese concepto sirve al menos para algo: fundar o ilustrar la idea de que todo el *"producto social"* pertenece a los trabajadores. Pero esto, ya lo hemos dicho, es una idea ética y no la aprehensión de la realidad. Lo que es una realidad es que ni la ganancia ni el salario son engendrados por el proceso de la circulación sino por el de la producción y, por otra parte, que esas dos magnitudes son inversamente proporcionales, lo que engendra un antagonismo irreductible entre las clases, ya que la parte de una no puede aumentar más que en detrimento de la otra. Es esto y sólo esto lo que nos hace pasar de las leyes y las categorías económicas a las leyes y las categorías históricas. Pero hay un modo de demostrarlo e ilustrarlo sin pasar las anfibologías de la *"transformación"* He aquí cómo:

Un esquema independiente de "precios de producción"

Supongamos un sistema capitalista en el que el producto social se reduce a dos mercancías A y B, sirviendo a la vez como bienes de consumo y como medios de producción. Tanto los insumos como los productos están constituidos únicamente por esos dos productos.

Al principio del ciclo productivo nuestro sistema dispone de una cierta cantidad de A y de una cierta cantidad de B, y como todo el *stock* de mercancías pertenece institucionalmente a los capitalistas, esas cantidades constituyen los capitales disponibles, a la vez equipos, objetos de trabajo y bienes de consumo para los obreros, necesarios para la producción, pero no necesariamente consumibles en un solo ciclo de producción.

Supogamos que la rama A dispone de 70A y de 35B de los cuales entra en la producción, como materias primas y desgaste de los equipos fijos, 6A + B, y que la rama B dispone de 20A + 45B, de los cuales 16A entran en la producción. Nuestra sociedad dispone por lo demás de quinientas horas de trabajo simple (supuesto homogéneo), de los cuales doscientas se consumen en la rama A y trescientas en la rama B. Con esas cantidades *físicas* la rama A produce 32A y la rama B produce 24B. Supongamos finalmente que el salario real (la canasta de bienes) correspondiente a cada hora de tarbajo es $\frac{A + 2B}{100}$.

Esos datos físicos nos dan el cuadro siguiente:

Capital comprom.	*Capit. const. cons.* *c*		*Capital variable* *v*		*Ganancia*		*Producción*
70A + 35B	(6A + B)	+	(2A + 4B)	+	?	=	32A
20A + 45B	(16A)	+	(3A + 6B)	+	?	=	21B
90A + 80B	(22A + B)	+	(5A + 10B)	+	(5A + 10B)	=	32A + 21B

Esta primera presentación nos muestra ya algo muy importante: la diferencia fundamental entre el trabajo y la ganancia. El primero es un factor homogéneo *a priori* (o supuestamente tal, considerándose la reducción del trabajo complejo en trabajo simple como resuelta), y puede, por lo tanto, entrar en nuestras ecuaciones *antes* de la solución del problema de los precios, por lo tanto, sin la adición de una nueva incógnita.

Por el contrario, el capital y la ganancia no son homogéneos *antes* de los precios. Sabemos que la masa total de las ganancias es equivalente, a 5A + 10B, ya que, operando sobre magnitudes homogéneas, se tiene: 32A + 21B — [(22A + B) + (5A + 10B)] = 5A + 10B. Sabemos también que esa ganancia debe ser repartida en las dos ramas en proporción de 7A + 35B para la primera y de 20A + 45B para la segunda, pero no podemos decir cuál es esta proporción antes de haber encontrado los valores (precios) respectivos de A y de B. Como por otra parte no podemos encontrar esos valores sin conocer esta proporción (la tasa de ganancia), tenemos una incógnita suplementaria,

$$r = \frac{5\text{A} + 10\text{B}}{90\text{A} + 80\text{B}}$$

que sólo puede determinarse simultáneamente con los precios.[11]

Lo anterior ilustra el hecho de que si queremos resolver el problema de la cuantificación de las mercancías basándonos úni-

[11] A primera vista esta observación contradice la parte del primer capítulo de esta obra donde se dice que el capital es "directa y perfectamente homogéneo ya que siempre es abstracto por naturaleza". (Cf. *supra* p. 54.)

Esta contradicción es únicamente aparente porque lo que se nos *da* aquí no son los capitales y sus ganancias, sino sus apoyos materiales. Son los precios los que aseguran el paso de esos objetos concretos heterogéneos a las magnitudes abstractas homogéneas.

camente en las condiciones de producción, la única magnitud en la que nos vemos obligados a aferrarnos es el salario, como primera deducción sobre el producto social, no siendo la ganancia más que un saldo. Si nos falta esta magnitud, si el salario no está dado, si no es una *variable independiente,* entonces el problema del valor sobre una base objetivista es insoluble y ningún precio abstracto de equilibrio (de la producción) puede encontrarse. En ese caso todo lo que nos queda es la solución marginalista que nos da el precio concreto de equilibrio momentáneo del mercado.

Introduciendo la incógnita suplementaria de la tasa de ganancia, *r*, en el esquema:

Capital comprom.	*Capit. const. consumido* *c*		*Capital variable* *v*		*Ganancia*		*Producción*
70A + 35B	(6A + B)	+	(2A + 4B)	+	(70A + 35B) *r*	=	32A
20A + 45B	(16A)	+	(3A + 6B)	+	(20A + 45B) *r*	=	21B
90A + 80B	(22A + B)	+	(5A + 10B)	+	(5A + 10B) *r*	=	32A + 21B

tenemos tres incógnitas, A, B y *r* y dos ecuaciones independientes.[12] Es pues, imposible dar valores absolutos a A y B. Pero si nos contentamos con determinar la tasa de cambio entre las dos mercancías, por lo tanto, la relación A/B, entonces podemos considerar a una de las dos como igual a la unidad, por ejemplo B = 1 (esto equivale a decir que tomamos B como la mercancía-moneda) y entonces sólo tenemos dos incógnitas A y *r* y dos ecuaciones.

De donde $r = 1/10$ (10%)

A/B = 1/2, o A = B/2

Estas relaciones son las únicas posibles y nosotros hemos podido establecerlas sobre la base de los *datos físicos* de la producción y sin referencia a la circulación.

De hecho esas ecuaciones constituyen un esquema de precios de producción despojado de la ambigüedad de la *"transformación"*. Las cosas son claras: el *"valor agregado"* o *"producto neto"* de la sociedad es igual a 10A + 20B que obreros y capitalistas se reparten por mitad. (En términos marxistas la tasa de plusvalía

[12] Aparentemente, con la adición de *r* = 5A + 10B/90A + 80B, hay tres ecuaciones pero sólo tenemos dos independientes.

es de 100%). Queda claro también que la parte de una de las partidas no puede aumentar sin disminución de la parte de la otra. Esto nos muestra el carácter irreductible del antagonismo de clase y nos hace rebasar la misma economía política. Igualmente se ve en esas ecuaciones que esa tasa de plusvalía combinada con las relaciones entre *v* y capital comprometido (composiciones orgánicas), es decir, dos datos extraeconómicos, uno social e institucional, el otro técnico, dominan la tasa de ganancia (*r*) y por ella los precios de equilibrio (precio de producción) de las mercancías.

De la manera en que los capitalistas van a emplear su parte depende el carácter, simple o ampliado, de la reproducción.

Al final del ciclo de producción, la sociedad, es decir, los capitalistas, disponen de:

Capital inicial		90A + 80B	
Consumido en cap. const.:	22A + B		
Consumido por los obreros	5A + 10B	27A + 11B	
Capital fijo residual		63A + 69B	
Insumo del ciclo		32A + 21B	
Total al final del ciclo		95A + 90B	95A + 90B
Si los capitalistas consumen la totalidad de sus ganancias		5A + 10B	
Se encuentran con el mismo capital inicial		90A + 80B	
Para comenzar un segundo ciclo al mismo nivel que el primero			
Si los capitalistas sólo consumen el 1/5 de sus ganancias, o sea			A + 2B
se encuentran con un capital de			94A + 88B

que sobrepasa el capital inicial de (4A + 8B), el equivalente del 4/5 de la ganancia, con lo que puede comenzar un nuevo ciclo de producción sobre una base ampliada.

Igualmente, es visible directamente en esas ecuaciones, sin que sea necesario presentar otra serie, que todo aumento de los salarios, si es general, disminuirá *r* y, por lo tanto, disminuirá el precio relativo de A (composición orgánica superior) y aumentará el precio relativo de B (composición orgánica inferior); si es *local,* aumentará el precio de la rama (región o país) en la cual es aplicado. Este último caso es el del *intercambio desigual.*

Nada nos impide ahora transformar los precios relativos, A = B/2, en precios absolutos, por medio de una unidad de cuenta cualquiera. Si, teniendo en cuenta lo que hemos dicho anteriormente, escogemos como unidad de cuenta la hora de trabajo, entonces, ya que

$$10A + 20B = 500$$

y $A = B/2$

resulta que A = 10 y B = 20, y obtenemos entonces un verdadero esquema de precios de producción expresado en horas de trabajo:

Capital comprom.	*c*		*v*		*pr*		*Precio de producción*	*Tasa de ganancia*
1.400	80	+	100	+	140	=	320	10%
1.100	160	+	150	+	110	=	420	
2.500	240	+	250	+	250	=	740	

Generalicemos:

La sociedad dispone de un número indefinido de mercancías, A, B ... K, A_a, A_b ... A_k son las cantidades de A; B_a, B_b ... B_k las cantidades de B, y así hasta K, entrando los capitales comprometidos en A, B ... K, cada uno de estos términos siendo superior o igual a cero. A'_a, A'_b ... A'_k son partes de A_a, A_b ... A_k; B'_a, B'_b ... B'_k son partes de B_a, B_b ... B_k, y así hasta K, siendo todos estos términos superiores o iguales a cero y entrando en el consumo material y obrero de las ramas A, B ... K.

A es superior o igual a la suma de A′, B es superior o igual a la suma de B′, y así hasta alcanzar K. p_a, p_b ... p_k son precios unitarios de A, B ... K, y r la tasa de ganancia.

Admitiendo que una de las mercancías es la mercancía-moneda, igual a la unidad de valor o, lo que viene a ser lo mismo, no afectándose más que los precios relativos, o sea, las relaciones A/B, A/C ... A/K, tenemos por conocer $k-1$ relaciones, más la tasa de ganancia, lo que nos da k incógnitas para k ecuaciones independientes:

Capital comprometido	$(c + v)$	*Ganancia*	*Precio de prod.*
$A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k$	$(A'_a p_a + B'_a p_b + \dots + K'_a p_k)$ +	$(A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k)\ r$	$= A p_a$
$A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k$	$(A'_b p_a + B'_b p_b + \dots + K'_b p_k)$ +	$(A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k)\ r$	$= B p_b$
⋮	⋮	⋮	⋮
$A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k$	$(A'_k p_a + B'_k p_b + \dots + K'_k p_k)$ +	$(A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k)\ r$	$= K p_k$
Σ_1	Σ_2 +	$\Sigma_3 - \Sigma_2$	$= \Sigma_3$

$$r = \frac{\Sigma_3 - \Sigma_2}{\Sigma_1}$$

Se notará que en el caso general anterior hemos aumentado c y v. En efecto, nada lo impide, ya que de cada producto, tomado separadamente, las cantidades consumidas en tanto que insumos materiales de la producción (capital constante consumido) y las consumidas por los obreros son cantidades homogéneas *antes* de cualquier reducción por los precios. Es una simple cuestión de presentación más estricta.

A primera vista, esta solución recuerda la de Sraffa, y, en efecto, hay entre las dos muchas analogías.[13] Por lo demás he utilizado deliberadamente, ahí donde era posible, los mismos símbolos. Pero entre las dos hay diferencias considerables. Sraffa, tras haber adoptado la hipótesis simplificadora de Marx durante la mayor parte de su obra, concerniente al consumo de capital constante en un solo ciclo de producción (velocidad de rotación igual a la unidad), llega así a resultados que sólo permiten la intervención de esta hipótesis, únicamente abandonándola, en el capítulo x, para tratar la totalidad del capital fijo como un insumo y su residuo al fin del ciclo como un producto. En esta forma, una máquina se considera enteramente consumida en el ciclo de producción y su parte no amortizada reaparece como un producto al final del ciclo. De esta manera, cada rama, al lado de su producción específica, reproduce, por así decirlo, todos los medios de producción que utiliza, en una especie de producción múltiple (*joint production*). Esta hipótesis, tan inútil como molesta, conduce el análisis de Sraffa, cuyo principio es inatacable, a complicaciones inextricables y finalmente, creo, a un callejón sin salida.

[13] Piero Sraffa, *Production of commodities by means of commodities*, Cambridge, 1963.

La ley del valor

La distinción que hemos hecho hasta aquí entre los dos ejes de gravitación del precio efectivo —el de las cantidades de trabajo, en el *caso* del capitalismo poco desarrollado, y el de las remuneraciones de los factores, en el *caso* del capitalismo más desarrollado—, ¿significaría que habría dos leyes del valor, según la interpretación que han dado a mis ideas algunos de mis críticos? Absolutamente no. La ley del valor no es otra cosa que el reparto de los recursos sociales en las diferentes ramas de la actividad económica por la mediación de una equivalencia entre los productos en una sociedad de productores independientes.

La asignación de medios de producción constituye el problema fundamental de toda comunidad humana. Pero su solución depende de quien disponga en la comunidad del poder de decisión económica. Si la decisión pertenece a la sociedad misma en su conjunto, este problema se resolverá sobre la base del costo social. Si ella pertenece al productor independiente, se resolverá sobre la base del costo al productor.

El costo social comprende todos los factores cuya utilización es onerosa para la sociedad. Por lo tanto, comprende no solamente el trabajo vivo y pasado, no solamente todos los factores proporcionados gratuitamente, pero en cantidades limitadas, por la naturaleza, sino también, y eso es importante, algo que corresponde al capital: el uso de fondos de acumulación por distinción a su desgaste y a su consumo, es *el tiempo.*

Supongamos que para satisfacer la misma necesidad social una sociedad socialista puede escoger entre dos producciones, A y B. En la producción A entran 10 horas de trabajo vivo, 10 horas de trabajo pasado (materias primas, etc.) y es preciso emplear una máquina que ha costado 50 horas de trabajo y es amortizable en cinco ciclos de producción. O sea:

Trabajo vivo				10	
Trabajo pasado:	Capital constante circulante		10		
	Desgaste maquinaria	50 : 5	10	20	30

En la producción B entran igualmente 10 horas de trabajo vivo y 10 horas de trabajo pasado, pero es preciso emplear una máquina que ha costado 100 horas de trabajo y que es amortizable en diez ciclos de producción. O sea:

Trabajo vivo				10	
Trabajo pasado:	Capital constante circulante		10		
	Desgaste maquinaria	100 : 10	10	20	30

Por ambos lados la suma de los trabajos, vivo y pasado, es igual a 30, y por lo tanto, la elección no es de ningún modo indiferente para esa sociedad. Permaneciendo las demás cosas iguales, escogerá indudablemente la primera producción.

Esta preferencia constituye un factor aparte que no es reducible *directamente* al trabajo. Lo que es reducible, hora por hora, es el trabajo pasado efectivamente consumido en la producción. Ahora bien, aquí no se trata de esto. Se trata de la inmovilización del trabajo pasado durante un cierto tiempo, se trata de *la duración de su incorporación en la nueva producción.*[14]

Para mejor comprender la especifidad de ese factor, hagamos la comparación sobre un período de diez ciclos de producción, al fin del cual la totalidad del trabajo pasado incorporado en el capital fijo es, por ambas partes, enteramente consumido:

Producción A			*Producción B*		
Trabajo vivo		100	*Trabajo vivo*		100
Trabajo pasado: Cap.			*Trabajo pasado:* Cap.		
const. circ.	100		const. circ.	100	
2 máquinas a 50	100	200	1 máquina	100	200
		300			300

Sobre el conjunto del período, los totales de trabajo vivo y pasado, efectivamente empleados, son los mismos y no queda ningún residuo. Sin embargo, aquí también, la producción "A" cuesta a la sociedad menos cara que la producción "B", únicamente porque en ésta el capital fijo de 100 horas de trabajo debe estar disponible al principio del período, mientras que en aquélla no debe estar disponible más que la mitad al principio y la mitad en la parte intermedia del período.

Es el mismo factor el que se encuentra en la base de la ganancia en el modo de producción capitalista, y el hecho mismo de que ese factor se encuentre en dos modos de producción opuestos

[14] La simple adición del trabajo pasado al trabajo vivo sin tomar en cuenta el coeficiente representado por esta duración, es decir, sin tomar en cuenta la importancia relativa del capital fijo, ha conducido a la Unión Soviética y a otros países del Este al absurdo de los "costos propios" y a todo ese despilfarro de los equipos que las diferentes "reformas económicas", que se han discutido de 1963 a 1967, han denunciado. Esto no significa, claro está, que todo lo que han propuesto o aplicado esas reformas sea correcto.

prueba que es independiente de las relaciones sociales de producción. Lo que por el contrario es una simple relación social, específicamente propia del modo de producción capitalista, es la apropiación de ese factor por un cierto grupo social, los poseedores de los medios de producción.

Pero no es esta posesión *per se* la que engendra la ganancia; ésta es la condición necesaria pero no suficiente. Se es propietario de una máquina. Ese hecho, en sí, no da derecho a ninguna ganancia. Si se vende la máquina, se obtiene su valor (o su precio de producción) y ninguna ganancia suplementaria. Por lo demás el valor de la máquina pasa como tal al valor del producto, sin aumento ni disminución; pasa por la amortización, no por la ganancia. Lo que da derecho a una ganancia suplementaria es el hecho de *no* vender esta máquina, renunciar a recuperar sus fondos y aceptar, poniéndola en función, no realizarla más que por fracciones sucesivas a través de cierto número de ciclos de producción, o sea, en cierto tiempo.[15]

Se podría objetar, quizá, que en nuestro ejemplo el costo social en las dos producciones, A y B, es igual: trescientos de cada lado, o sea, la suma de trabajo pasado y vivo utilizado en la producción durante diez años, y que el hecho de que la sociedad prefiera la producción A en lugar de la producción B a causa del tiempo no quita nada a la determinación exclusiva del "costo social" y, por lo tanto, del valor por el factor trabajo.

En el caso particular de nuestro ejemplo, esta objeción es aparentemente válida, ya que uno de los dos factores nos da una igualdad de cada lado. Pero supongamos:

Producción A			*Producción B*		
Trabajo vivo		100	*Trabajo vivo*		90
Trabajo pasado: Cap.			*Trabajo pasado:* Cap.		
const. circ.	100		const. cir.	100	
2 máq. a 50	100	200	1 máq.	100	200
		300			290

[15] Los marxistas hubieran podido quizá ganar su causa en contra de los marginalistas si hubiesen admitido que el *tiempo* es efectivamente un factor independiente de las relaciones sociales de producción, mostrando que el hecho de la apropiación de ese factor por una cierta clase social es perfectamente independiente de un cierto modo histórico de producción, en vez de aislarse en la posición imposible, a saber, que el trabajo es el único factor creador de valor de cambio o de valor.

Aquí, el costo en trabajo vivo y pasado es, en B, menor que en A. Como, por otra parte, los dos productos satisfacen por hipótesis la misma necesidad social, sería necesario, si el trabajo fuera el único factor, concluir que el costo social de B es también menor que el de A. Sin embargo, nada es menos seguro, ya que todo depende de la estimación del factor tiempo. El producto B no absorbe (en diez años) más que 290 horas de trabajo (vivo y pasado), mientras el producto A absorbe 300. Pero para producir B es necesario inmovilizar en todo momento 100 horas de trabajo pasado (capital fijo), mientras que para producir A es suficiente con inmovilizar 50. Eso significa que para comenzar a producir A basta con haber acumulado previamente el producto de 50 horas de trabajo, mientras que para comenzar a producir B es necesario haber acumulado 100, es decir, es necesario, en el segundo caso, que la sociedad ahorre, acumule, se sacrifique más tiempo, antes de emprender la producción de B y antes de comenzar a hacer, así, la economía de una hora de trabajo vivo por año. ¿Cuál es, pues, en este último caso, el producto que cuesta más caro, aunque esto sea para el productor independiente o para la sociedad? La respuesta es la siguiente:

1] Para el productor independiente, depende de la tasa de salarios y de la tasa de ganancia. Como estas tasas se fijan independientemente de las condiciones "objetivas", nos conducen a resultados que no son necesariamente compatibles con el óptimo social.

2] Para la sociedad, depende de la estimación que la sociedad misma haga de sus necesidades de acumulación, en último análisis, de la extensión del sacrificio que la generación actual está dispuesta a realizar en favor de las generaciones futuras, por lo tanto, de lo que ella quiere consumir inmediatamente, es decir, de los ingresos (salarios) reales que decide distribuir y, consecuentemente, de la tasa de acumulación (tasa de ganancia) que se fija.

Las dificultades eventuales —o aun la imposibilidad— *técnicas* del segundo cálculo no afectan de ninguna manera el estatuto del factor que pertenece al *tiempo*. Porque aun si en la práctica nos encontramos en la imposibilidad de decir —en el ejemplo anterior— con cuál producto el costo social es menor, el tomar en cuenta el segundo factor nos permitiría decir que no es necesariamente con el producto B, ni por supuesto el producto A, y por lo tanto, decir algo que es verdadero; y esto porque habríamos establecido correctamente las funciones en el sentido matemático, aun si la medida no hubiera podido intervenir, mientras que

sobre la base del único factor trabajo estaríamos obligados a decir automáticamente y *a priori* que el costo del producto B es menor, y, por lo tanto, a decir una cosa que es falsa.

Pero la economía política se ha puesto a investigar algo más sólido. Faltaban factores "naturales" inmediata y objetivamente reducibles a una medida común, fuera del hombre y de las "tasas" que fija, con o sin competencia, a uno y otra, medida común susceptible de fundar un valor absoluto. Eso fue el sueño de los economistas de todos los tiempos. Desgraciadamente tal cosa no existe. Los factores naturales, el trabajo, el tiempo, la tierra, sólo son reductibles *por el hombre y sus estimaciones "históricas"*. A lo que podemos aspirar sólo es a tener una estimación "objetiva", o mejor dicho, más estructural y fundamentalmente social que, por ejemplo, el estallido de una huelga.

Entonces, a falta de una reducción "natural" a una medida común de dos factores, se escoge solamente uno entre los dos, de preferencia el factor trabajo, lo que nos coloca sobre terreno sólido, pues este factor es homogéneo (o fácilmente concebible como tal) y nos da cantidades de una manera directa. Lo molesto es que se trate de una solidez ontológica y que para colocarse de pie sobre ella sea necesario creer en ella.

Sea lo que sea, se deduce de lo anterior que la sociedad integrada tomará en cuenta todos los factores que le son onerosos. Si, por el contrario, la decisión económica pertenece al producto independiente, este último no tomará en cuenta más que factores que son onerosos para él, y que surgen, por lo tanto, de un "derecho" de su poseedor al reparto del producto social.

Hay pues factores que entran en el costo social y que no entran en el costo del productor independiente. Tales son los factores naturales que, aunque sea en cantidades limitadas, no son apropiables o, por la razón que sea, tampoco apropiados (así como ciertos factores producidos por el trabajo humano [infraestructura] pero que la comunidad pone gratuitamente a la disposición de la empresa).

Pero hay también factores que entran en el costo del productor independiente y que no existen para el costo social. Tales son los factores de alienación pura, de transferencia pura de un *sujeto* económico al otro. impuestos, *royalties,* fondos de comercio, diferentes formas de renta absoluta, etcétera.

Pero no sólo existe el género de factores que cambia de uno a otro cálculo, hay también su tasa de interverción. La sociedad integrada hará su arbitraje según las cantidades disponibles de fac-

tores. El productor independiente está obligado a hacer el suyo según sus precios.

El primero es un cálculo directo y, salvo error técnico, óptimo por definición. El segundo es un cálculo indirecto y, en la medida en que diverge del primero, subóptimo. *Es la asignación de los factores y l división social (nacional o internacional) del trabajo sobre la oase de ese segundo cálculo la que constituye la ley del valor.*

Se vuelve entonces evidente que esta ley es única y no cambia en nada cuando se pasa del valor-trabajo al precio de producción, ya que en los dos casos es el costo individual el que determina la asignación de los factores y la división del trabajo en la sociedad. Lo que cambia son los elementos de este costo.

En el caso (hipotético o real) en el que el productor independiente sólo tiene un único factor por remunerar, su propio trabajo y/o eventualmente un trabajo asalariado pero para el cual su propia ganancia es proporcional, es evidente que las cantidades físicas de ese factor (medidas por su unidad cronométrica) bastan para la reducción de los valores de uso producidos por un denominador común, no porque esas cantidades de trabajo constituyan una *sustancia,* que, a la manera del éter de los físicos, impregna la mercancía, según una concepción "naturalista" muy extendida del valor, sino simplemente porque el productor independiente tiene el "derecho" de cambiar de actividad y privar al mercado de su producción, si no está satisfecho con el intercambio y no lo estará sino el día en que el precio de mercado le pague *su* factor a la misma tasa que a los demás productores independientes. Esto sólo es posible si las mercancías se cambian a prorrata de las *cantidades* de *ese* factor.[16]

[16] A ese respecto es interesante la discusión de Guihéneuf con Goblot. Este último había dicho: El traficante jamás piensa en la cantidad de esfuerzo humano que el producto representa. Y Guihéneuf responde: en ese caso, la tierra no habría jamás cesado de ser plana e inmóvil. Así pues, para Guihéneuf, el valor es una propiedad tan natural y tan inherente a la mercancía como la forma y el movimiento rotatorio lo son a la tierra. Olvida que la tierra no tiene necesidad del hombre y de su pensamiento para ser móvil y esférica, mientras que las mercancías no pueden ni cambiarse ni tener valor sin que intervengan los hombres y su pensamiento. Éste no es, claro está, el pensamiento del economista cuando razona sobre el comportamiento del traficante, sino el pensamiento del traficante cuando piensa *su* tráfico, en el momento del tráfico, en otras palabras, su praxis.

"El noventa por ciento de todos los errores —escribía Preobrajensky—, de la incomprensión y las torturas cerebrales a las que da lugar en los jóvenes el estudio de Marx, provienen de la forma naturalista de comprender la ley del valor. Habiendo asimilado formalmente el hecho de que las catego-

En el caso en el que el productor independiente tiene varios factores por remunerar cuyas cantidades no son proporcionales una a la otra, su costo individual y por lo tanto el precio que le satisface no puede ser sino aquel que resulta de la ponderación de las cantidades de los diferentes factores al promedio de su tasa de remuneración. Pero en los dos casos es la ley del valor, es el *óptimo competitivo* el que determina la asignación de los factores y la división del trabajo en la sociedad, ya que no es sino en ese óptimo en donde cesan las transferencias de los factores de una rama a la otra.

Surge un problema: ¿el óptimo competitivo difiere verdaderamente del óptimo social? Los marginalistas y neoclásicos de cualquier tendencia responden categóricamente que no. Y su demostración se funda justamente sobre la hipótesis de que los precios de los factores son precios como los otros, por lo tanto, variables *dependientes,* determinadas por una parte por la demanda de los consumidores, o sea, por las necesidades sociales, y por la otra por las productividades marginales de los factores, o sea, por su escasez relativa. Como la sociedad misma no dispone de ninguna otra determinación para cuantificar y reducir los factores —cualitativamente diferentes— que entran en el costo social, el cálculo indirecto del productor independiente conduce, según esta concepción, a los mismos resultados, y por lo tanto, es tan óptimo como aquel que lograría una sociedad ideal disponiendo de una técnica ideal de cálculo directo. (Conclusión subsidiaria: como tales condiciones ideales de cálculo centralizado no pueden existir

rías son relaciones de los hombres entre ellos, muchos llegan obstinadamente a comprenderlas como categorías de cosas..." (*Nouvelle Économique.* París, 1966, p. 212).

"...las relaciones [de las mercancías] —escribía Plejanov— en una *operación de cambio* sólo expresan las relaciones de los *trabajadores* entre sí [de productores de mercancías] *en el proceso social de producción.* El valor de las mercancías únicamente expresa la relación del trabajo de su productor con el conjunto del proceso productivo. Se concluye que el valor es una relación social de producción. Se la considera a menudo como una propiedad inherente a las cosas. Es una ilusión". (Subrayado por Plejanov. "Le facteur économique", 1897-98, *Œuvres Philosophiques,* Moscú, ed. francesa, t. II, p. 276.)

Según Lenin es en este punto mismo donde ocurre la primera superación que Marx efectúa de la economía política clásica de Adam Smith y Ricardo. "Allí donde los economistas burgueses veían relaciones entre objetos (cambio de unas mercancías por otras), Marx descubrió *relaciones entre personas.* El cambio de mercancías expresa el lazo establecido por mediación del mercado entre los distintos productores." (Subrayado por Lenin: "Tres fuentes y tres partes integrantes del marxismo", marzo de 1913, en *Obras escogidas,* Moscú, 1966, t. I.)

materialmente, la optimización competitiva es la única valedera.)

Esta construcción es irrefutable en tanto que no se ataque su hipótesis fundamental concerniente a los precios de los factores; pero desde el momento en que se le rechace y se admita que la tasa de remuneración de los factores y especialmente del principal, de la fuerza de trabajo, es una variable *independiente* —un dato para cada época y cada país, según los términos mismos de Marx, un dato extraeconómico, ya sea puramente biológico según los antiguos clásicos o moral e histórico según Marx, comprendiendo con ese término la lucha de clases y la relación de fuerzas del momento—, entonces la construcción marginalista se desmorona, pues no existe ninguna razón teórica para que el salario predeterminado en esta forma sea compatible con la combinación óptima de la demanda de los consumidores del momento y de las cantidades disponibles de los factores del mismo momento. En términos matemáticos, con la predeterminación del salario tenemos una ecuación de más con relación al número de incógnitas, o una incógnita de menos con relación al número de ecuaciones y el problema marginalista se vuelve insoluble.[17]

Ahora bien, para mis críticos el salario no es una variable independiente, sino que depende de la productividad del trabajo, determinada ella misma por la ley del desarrollo desigual del capitalismo.

El valor de la fuerza de trabajo y la productividad del trabajo

Erigir la productividad del trabajo en elemento determinante del valor de la fuerza de trabajo, y por lo tanto, del salario, consti-

[17] Los marginalistas mismos admiten explícitamente que toda fijación extraeconómica de los salarios por la acción política o sindical nos conduce a una situación subóptima. Pero entonces se plantea el problema: ¿qué sentido puede tener semejante teoría en un mundo en el que el salario, en todas partes y sin excepción alguna, está siempre fijado por vías extraeconómicas? Lo que es más asombroso es que Charles Bettelheim acepte mi crítica de la división internacional del trabajo sobre la base de los costos comparados, mientras que rechaza toda idea de salario-variable independiente, y llega hasta decir categóricamente que el salario es un precio como cualquier otro (cf. su artículo en *Le Monde* del 11 de noviembre de 1969).

Ahora bien, el único argumento que fundamenta mi crítica de la división internacional del trabajo es precisamente que el salario es una variable independiente. Si eso no fuera justo y si el salario fuera un precio como otro precio, entonces mi crítica se hundiría y la división internacional del trabajo sobre la base de los costos comparados conduciría al óptimo mundial, como lo demuestran Ricardo, por una parte, Heckscher-Ohlin por la otra. Pues

tuye una idea diametralmente opuesta a la concepción marxista o simplemente objetivista del valor. La productividad del trabajo no es más que el valor de uso de la fuerza de trabajo, no es más que su utilidad, y su productividad marginal no es más que su utilidad marginal. Es normal que para los marginalistas sea esta última utilidad la que determina el precio del trabajo. Pero, para el marxismo, el salario no es el precio de trabajo sino el precio de la fuerza de trabajo, y el valor de la fuerza de trabajo está determinado, como el de cualquier otra mercancía no por las condiciones de su consumo sino por la de su propia producción. Ahora bien, la productividad del trabajo concierne al *consumo* de la fuerza de trabajo (consumo productivo, pero como quiera que sea consumo), no a su producción. Es tan incongruente para un marxista decir que un trabajo más productivo vale más que un trabajo menos productivo como decir, por ejemplo, que una función de cine vale más que un bistec porque es más útil o más agradable.

Estamos aquí en un punto fundamental del marxismo que desemboca directamente sobre la lucha de clases, y es en torno a este punto donde gira la discusión entre Marx, por una parte, Carey y Bastiat por la otra, y más tarde entre Engels y Paul Lafargue por una parte, y Leroy-Beaulieu por la otra.

Los sostenedores de las armonías preestablecidas, basándose justamente en el postulado según el cual la productividad del trabajo determina el salario, demostrarían que, más allá de una divergencia momentánea, los intereses esenciales de la clase obrera y de los capitalistas eran convergentes a largo plazo, ya que el desarrollo de las fuerzas productivas y el acrecentamiento consecutivo de la productividad del trabajo determinaban una elevación continua del salario real del obrero. Marx se levantó con la más grande energía en contra de esta concepción. El capitalista, dice, no compra el trabajo sino fuerza de trabajo. Paga el costo de su reproducción y queda libre de él. El excedente del producto que puede resultar de un acrecentamiento de la productividad del trabajo pertenece al capitalista y no al obrero. Por el contrario, dice Marx, el acrecentamiento de la productividad del trabajo, lejos de tener un efecto de alza, tiene un efecto de baja sobre el salario y enumera las razones (cf. *Salaire: Conférences de Bruxelles, dic. 1847*, ed. Pléïade, París, 1968, t. II, pp. 160-4).

A este respecto es característico el análisis de Marx del salario a destajo, caso clásico de fenómeno falaz, ya que tenemos ahí, en la

basta admitir que la escasez relativa de los factores determina sus precios, para que los costos comparados según sus precios conduzcan al óptimo.

misma fijación de su tasa, una liga aparente del salario con la productividad. Ahora bien, dice Marx, el salario a destajo sólo es una forma engañosa del salario por tiempo. Cuando se fija en una fábrica el salario a 10 francos por pieza producida, eso significa simplemente que, siendo el salario normal de la jornada, por ejemplo, de 100 francos, se ha calculado que un obrero medio puede producir 10 piezas en su jornada. A partir de aquí, la diferenciación se hace según la *intensidad* de trabajo de cada uno. Aquel que con *herramientas iguales* produce 15 piezas en su jornada alcanza 150 francos, aquel que no produce más que 8 alcanza 800 francos. Pero supongamos que una nueva máquina se inventa, la cual aumenta la productividad del obrero medio de 10 a 20 piezas por día de trabajo. Sería ridículo, dice Marx, pensar que los salarios de los obreros van súbitamente a ser multiplicados por dos. Simplemente, la tasa de la pieza será llevada de 10 a 5 francos, y Marx hasta cita diferentes procesos que han sido presentados ante los tribunales ingleses a este respecto.[18]

Ya algunas páginas antes, hablando de la forma general del asalariado libre, Marx se había extendido ampliamente sobre esta ilusión. Lo que era imposible antes porque a nadie se le ocurriría la idea de hacer determinar la cantidad de comida proporcionada al esclavo como resultado de su trabajo, o la duración de la jornada por la fertilidad del suelo del señor, se vuelve posible ahora con la forma general del salario.

Júzguese, pues —dice Marx—, de la importancia decisiva que tiene la transformación del valor y precio de la fuerza de trabajo en el *salario*, es decir, en el valor y precio del trabajo mismo. En esta *forma exterior de manifestarse*, que oculta y hace invisible la realidad, invirtiéndola, se basan todas las ideas jurídicas del obrero y del capitalista, todas las mistificaciones del régimen capitalista de producción, todas sus ilusiones librecambistas, todas las frases apologéticas de la economía vulgar. (*El capital*, libro 1, cap. XVII, p. 452.)

Y Engels escribe a Lafargue, el 11 de agosto de 1884, que pregunte a Beaulieu:

...en qué sentido hay una ventaja para el obrero asalariado al ver acrecentada su productividad, ya que el producto de esta productividad aumentada no le pertenece y ya que su salario no está determinado por la productividad del instrumento". (*Correspondance*, Éd. Soc., tomo I, p. 234.)

[18] *El capital*, libro 1, cap. XIX, pp. 462-8.

"Valor nacional" y "valor internacional"

Partiendo de esta posición equivocada —la productividad del trabajo determinando el valor de la fuerza de trabajo y por lo tanto, el salario— algunos de mis críticos hacen una curiosa distinción entre valor "nacional" y valor "internacional", y me reprochan el pasar sin transición de uno al otro.[19]

Según esta concepción, el trabajo es muy homogéneo a nivel nacional pero no a nivel internacional. ¿Cómo se puede comparar, pregunta por ejemplo Christian Palloix, una hora de trabajo de un cultivador africano con una hora de trabajo de un obrero de Detroit? ¡Bien!, de la misma manera que se compara la hora de trabajo del obrero de Detroit con la hora de trabajo de un peluquero o un pintor de edificios de Nueva York.

El problema de la reducción de la fuerza de trabajo es exactamente el mismo a nivel nacional y a nivel internacional, es decir, independiente de la productividad. Si se contratan obreros de la construcción, un cierto tiempo de trabajo de una cierta calificación y de una cierta intensidad (y digo bien *"intensidad"* y no *"productividad"*) vale el mismo tiempo de trabajo de la misma calificación y de la misma intensidad, independientemente del hecho de que, según las canteras o según las *regiones,* algunos de esos obreros se emplean para empujar una carretilla y otros para manipular un excavador gigante.

La fuente de este error parece ser una mala interpretación del capítulo xx del primer libro de *El capital* sobre *"Diferencias nacionales en los salarios".* En ese pequeño capítulo (5 páginas), Marx habla sobre todo de las diferencias en la *intensidad* del trabajo de país a país. Se trata aquí de un coeficiente de reducción que, en efecto, hay que tomar en cuenta y al que yo tomo en cuenta en mi fórmula de los precios de producción. Marx habla en seguida del caso *de especie* en donde *"el trabajo nacional más productivo se considera al mismo tiempo como más intensivo,* siempre y cuando *la nación más productiva no se vea obligada por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías hasta el límite de su valor"* (p. 470).

Manifiestamente se trata del caso en el que varios países producen y exportan *el mismo artículo* en condiciones de productivi-

[19] Se trata aquí del "valor" en el sentido marxista, es decir, como cantidad de trabajo socialmente necesario, y no de "valor" en el sentido corriente de valor de cambio o de precio. En ese último sentido, yo mismo he hecho la distinción entre valor nacional y valor internacional y en el texto he hablado de la especificidad del valor internacional.

dad desigual y ese caso no difiere en nada de aquel en el que varias empresas en el mismo país producen el mismo artículo a costos diferentes. Hacemos entonces la distinción entre valor individual y valor social de una misma mercancía. El primero corresponde al valor nacional y el segundo al valor internacional de una mercancía determinada.[20]

Al igual que existen casos en los que la empresa más productiva (en el mismo país) no está *"obligada por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías hasta el límite de su valor"* (o de su precio de producción), existen casos en los que al país más productivo en una rama determinada tampoco se le fuerza por la competencia a consentir en la misma rebaja. ¿Cuáles son estos casos? Pues simplemente aquellos en los que la competencia no puede actuar a causa de la inmovilidad de un factor determinado, por lo tanto, a causa de cualquier monopolio natural o institucional, ya sea en el interior de un país o entre los países. En el interior de un país, esta diferencia entre el valor individual y el valor social se traduce siempre por la creación de una renta en favor de las empresas más productivas. En el exterior, puede traducirse por una verdadera renta, o bien, a consecuencia de la inmovilidad del factor trabajo, por lo tanto, del monopolio del trabajo nacional organizado, por una cuasirrenta, la de una diferencia de los salarios.

Ese caso particular de producción y de exportación del mismo artículo por varios países no afecta en nada mi teorema del intercambio desigual, el cual concierne a las relaciones de intercambio entre dos grupos de países, los países desarrollados por una parte, los países subdesarrollados por la otra, en la que cada uno se especializa en ramas diferentes. Entre ramas diferentes la productividad del trabajo es inconmensurable y el razonamiento sobre la diferencia entre *"valor"* nacional y *"valor"* internacional no tiene ningún sentido.[21]

[20] Cf. *supra*, pp. 175-8, en las cuales ya hemos abordado este problema.

[21] No sólo implícita sino también explícitamente, Marx se refiere al caso particular de productividad desigual en el seno de la misma rama: *"Las diversas cantidades de mercancías de la misma clase producidas en distintos países durante el mismo tiempo de trabajo tienen distintos valores internacionales..."* (*El capital*, libro 1, cap. xx, p. 470.) Lo curioso es que son mis críticos quienes se refieren a este capítulo para sacar de él argumentos contra mi tesis, y que llegan hasta a citar la frase anterior, como por ejemplo, André Granou en *Politique Aujourd'hui*, febrero de 1970, y no prestan ninguna atención a las palabras: *"de la misma clase"*.

¿Retorno a Ricardo?

Pero, objetan mis críticos, siempre hay artículos que se producen simultáneamente en una y otra parte con productividades diferentes. Entonces esos artículos comunes podrían servir de eslabón intermediario para una comparación general de la productividad del trabajo de cada nación.[22]

Esta medida común efectivamente existe, y es sobre la que se fundamenta la teoría de los costos comparativos de Ricardo. ¿Se quiere a toda costa regresar a esta teoría a pesar de la ausencia de su premisa fundamental, a saber, la inmovilidad del capital? Sea. Veamos entonces lo que da esto en cuanto a la productividad desigual del trabajo nacional.

En el ejemplo de Ricardo uno de los dos países es más productivo que el otro *universalmente,* ya que en todas las ramas consideradas su costo en cantidad de trabajo es menor, aunque desigualmente, de el del otro. Pero el ejemplo de Ricardo es irrealista, no porque haya escogido a Portugal como el más productivo —eso no cambia en nada el asunto—, sino porque supone a ese país más productivo en los dos artículos a la vez. En realidad, no sólo las diferencias de productividad son desiguales, sino que *ellas no tienen el mismo signo en las diferentes ramas.*[23]

Si Inglaterra produce una unidad de paño en 10 horas de trabajo, Portugal emplearía quizá 40 para obtener el mismo resultado. Sin duda. ¡Pero, atención! Si Portugal produce una unidad de vino en 20 horas, Inglaterra, a pesar de su tecnificación superior, tendría necesidad, para cultivar la uva en invernaderos y producir vino, de una cantidad de trabajo que sería un múltiplo del trabajo portugués, superior al múltiplo del trabajo inglés que Portugal necesitaría para producir paño.

Es ése el caso casi general para el centro y la periferia de hoy. El trabajo es más productivo en el centro para los productos industriales a causa de los instrumentos, pero es todavía más productivo en la periferia para los productos agrícolas y mineros (de exportación) a causa del factor natural, aun sin hablar del hecho de que en la mayoría de las ramas de exportación el instrumento no cede en nada a la tecnología del centro.

En las condiciones actuales, ciertamente costaría mucho a la periferia el fabricar vehículos o televisores, pero, comparativamen-

[22] Es el argumento formulado por P. Boccara en la Mesa Redonda del CERM efectuada en París el 30 de mayo de 1970.

[23] Al menos en la mayoría de los casos (cf. *infra,* nota 27).

te, no tanto en relación con lo que le costaría al centro el cultivar café o criar elefantes para producir marfil.[24]

Modifiquemos pues el modelo ricardiano para que refleje esta realidad:

	A (*Producto industrial*)	*B* (*Producto "exótico"*)
Centro	10 horas	180 horas
Periferia	40 horas	20 horas

La periferia es 4 veces menos productiva en el producto industrial, pero es 9 veces más productiva en el producto "exótico". La medida geométrica entre 1/4 y 9 es 3/2.[25]

La zona de indeterminación, en la que la tasa de cambio A : B debe fluctuar, se extiende de 1/18, que es la relación al centro, a 2, que es la relación a la periferia. Entre esos límites, es la demanda la que determina el precio. Pero como no existe ninguna razón para que la demanda sea *perpetuamente* más favorable para *todos* los productos, numerosos y múltiples, del centro y menos favorable para todos los productos, igualmente numerosos y múltiples, de la periferia, no hay ninguna razón tampoco para que el índice a largo plazo de los precios esté más cercano del límite superior que del límite inferior, y según la ley de los números infinitos ese índice debe tender hacia la medida (geométrica) de los dos límites. Esta medida entre 1/18 y 2 es 1/3. Así, pues, 3A = B.[26]

[24] Se me podría replicar que no se deben comparar las productividades de lo que se podría producir, sino de lo que efectivamente se produce. No se vería claramente por qué. Lo que se produce está en función de la relación de su propia productividad con aquella con la cual se podría producir en otras partes. Si no es así, es una compensación institucional la que permite producirlo. Esta compensación puede ser los bajos salarios cuando se produce trigo en Grecia al mismo tiempo que en Canadá, a pesar de la enorme diferencia de la productividad; puede ser los subsidios o las prohibiciones aduaneras cuando se produce petróleo en los Estados Unidos al mismo tiempo que en el Medio Oriente, o azúcar en Francia al mismo tiempo que en Cuba, a pesar de las diferencias tan considerables de productividad en el otro sentido.

[25] Es claro que es la medida geométrica la que hay que tomar, ya que se trata de relaciones y no de magnitudes absolutas.

[26] Creo haber demostrado ya suficientemente en el texto de esta obra la inconsistencia del argumento que atribuye a una deficiencia permanente de la demanda el deterioro secular de los términos del intercambio de los países subdesarrollados, para tener que volver sobre ello. Aquí, hago simplemente caso omiso de ese elemento.

Suponiendo ahora que los dos grupos disponen de 1 000 horas de trabajo cada uno, después de la especialización, producirán:

	A	B
Centro	100	
Periferia		50

Ya que la tasa de cambio es 3A = B, cambiando 60A por 20B, la tabla de reparto se convierte en:

	A	B
Centro	40	20
Periferia	60	30

lo que da una relación de ingreso nacional *per capita* de 3 a 2 en favor de la periferia, correspondiendo exactamente a la media de las productividades nacionales del trabajo, tal como ha sido calculada antes.

En consecuencia, si fueran las productividades comparadas las que determinaran los salarios y los ingresos en general, los países subdesarrollados deberían tener salarios y un nivel de vida superiores a los de los países desarrollados, ya que su ventaja en el artículo exportado es generalmente superior a su desventaja en el artículo importado.[27]

La "apropiación" nacional

Pero admitamos lo contrario. Supongamos que la productividad del trabajo es en promedio más grande en el centro que en la

[27] Eso no significa que el esquema anterior corresponda a *todos* los casos de intercambios entre países desarrollados y países subdesarrollados, tomados separadamente país por país, ni que el de Ricardo sea irreal en todos los casos. Se pueden encontrar parejas de países en las que uno sea más productivo que el otro en todas las ramas afectadas por sus cambios mutuos, y, por lo tanto, parejas que corresponden al esquema de Ricardo y no al mío. Pero si queremos estudiar las relaciones entre el conjunto de los países desarrollados (centro) y el conjunto de los países subdesarrollados (periferia), entonces creo yo que debemos tener en cuenta que la ventaja media algebraica de la productividad de la periferia en los artículos exportados rebasa la ventaja que corresponde al centro. Y aun si esto no fuera cierto, que exista al menos una pareja de países en la que esta situación pueda ser verificada y que, a pesar de eso, los salarios, tanto reales

periferia y que esta diferencia se debe al desarrollo desigual de las fuerzas productivas, por lo tanto, en primer lugar, a las máquinas y a los equipos. ¿Y a quién pertenecen esas buenas máquinas y esos equipos prodigiosos que aseguran esta alta productividad en los países desarrollados?

Hasta nueva orden, es forzoso que observemos que de ningún modo pertenecen a los obreros sino a los capitalistas y el argumento que se me opone y que tiende a justificar la diferencia de los salarios por la diferencia de la productividad se asemeja extrañamente al argumento clásico de los capitalistas que tiende a justificar la ganancia por la productividad de los medios de producción, con todo excepto algo: la legitimidad del *statu quo*.

Pero los marxistas no se han detenido en el *statuo quo*. Han hecho valer, con razón, que, si la ganancia proviene del capital, el capital mismo proviene de una ganancia anterior, y que, aun si se llegara al primer capital y se admitiera que aquél fue el fruto de un trabajo más intenso o de un mayor ahorro de su titular, sería ridículo hacer que el proletariado de hoy soportara las consecuencias de un pecado original cometido por determinado antepasado lejano; que a fin de cuentas no es cierto que el primer capital fue el fruto de trabajo y de ahorro, sino que está históricamente establecido que fue el de un anterior despojo directo, lo que se llama la acumulación primitiva. Y han hablado tanto y tan bien que han convencido a todo mundo, comprendiendo a los proletarios del tercer mundo, de manera que, ahora, en la misma máquina en la que el obrero de Detroit ve incorporarse el trabajo de sus antepasados, el proletario del tercer mundo puede legítimamente ver el sudor y la sangre de los suyos, también claramente *"incorporados"*, si no es que aún más, en el cobre de Katanga, el estaño de Bolivia o el hule de Indonesia, de los cuales está hecha esa máquina.

Entonces, ¿a quién pertenecen finalmente esas herramientas tan eficaces? Pertenecen, estaría uno tentado a decir, a aquellos que las trabajan. Lo molesto es que aun en los países más desarrollados hay pocas gentes que las trabajen. No sólo el peluquero y el pintor de edificios que ya hemos evocado, no sólo el empleado de escritorio, el mozo de carnicero, el vendedor de periódicos, etc., sino también los obreros de fábrica de otras ramas o simplemente

como nominales, son más altos en el país desarrollado que en el subdesarrollado, arruina definitivamente el argumento según el cual la diferencia de los salarios de país a país está en función de las diferencias de las medias de productividad en las *mercancías exportadas e importadas* de una parte y de otra.

de otras regiones en el mismo país no tienen mucho que ver con esas herramientas en las cuales se ha *"incorporado"* tanto trabajo pasado. Entonces, una vez más, ¿a qué trabajadores pertenecen las fuerzas productivas (desigualmente) desarrolladas? ¿Con qué trabajadores deben determinar el salario? ¿Con aquellos de la región en la que esas fuerzas están localizadas, los de la rama o la empresa que dispone de ellos?

¡No, mis críticos no llegan hasta eso! Sería demasiado chusco querer remunerar al obrero metalúrgico de Detroit 40 o 50 veces más que al zapatero de un pueblo del Middle-West, bajo el pretexto de que el primero está "atado" a una prensa gigante y el segundo a una pequeña máquina para coser cuero. Saben también que Costas de Marfil y Congos no sólo los hay en África. Existen aun en el interior de los países más desarrollados, tanto en América del Norte como en el exágono francés.

Finalmente, mis críticos se limitan a pensar que los trabajadores que deben obtener ganancia de esas herramientas son aquellos que tienen la carta de identidad nacional (o al menos la carta de permanencia) del país en el que están situadas esas herramientas. Curiosa conclusión, en verdad, de una crítica que, queriendo ser marxista revolucionaria, ha temblado de indignación ante la idea de que mi obra atentaba contra la solidaridad *internacional* del proletariado.

En el 5o. Congreso Internacional Comunista, Manuilsky decía, hablando del problema nacional y colonial: *"La teoría burguesa ha adaptado el concepto de propiedad privada al Estado moderno. Según el derecho burgués, todas las riquezas son propiedad de la población que vive de ellas"*.[28]

¿Teoría burguesa? ¿Derecho burgués? ¡No! ¡Según mis críticos, es la última palabra del marxismo revolucionario!

Pero, de hecho, no se trata tampoco de derecho burgués. Ese derecho, en virtud del cual la clase burguesa obtiene ganancia del desarrollo de las fuerzas productivas, se inscribe en un papel histórico y, dentro de esos límites, es progresista y racional. Aquí se trata de todo aquello que tiene de más irracional y más retrógrado: un privilegio de nacimiento.

Se trata de diferenciar el nivel de vida de los hombres según la localización de las máquinas y el trazo de las fronteras políticas que los rodean. Comer o no según su hambre, tener la espe-

[28] Es cierto que eso se decía en 1924, fecha en la que la población de la Unión Soviética no vivía de muchas riquezas. Ningún representante de ese país se permitiría sostener hoy un discurso semejante en una reunión comunista internacional.

ranza de un promedio de vida del orden de los treinta o del orden de los sesenta años, ser alfabetizado en un ciento o un quince por ciento, según que al interior de las fronteras haya o no haya máquinas, aun independientemente del problema de saber si en su propia actividad económica, su propio oficio, tenga o no tenga que ver con esas máquinas, he aquí lo que Charles Bettelheim llama una *"dura realidad"*. Nos es forzoso dejar sentado que esa *"realidad"* no es igualmente *"dura"* para todo mundo.

BIBLIOGRAFÍA

(Las obras precedidas de un • constituyen una bibliografía selectiva de consulta.)

Ferhat Abbas: *Guerre et révolution d'Algérie,* tomo I: *La nuit coloniale,* René Julliard, París, 1962.

•Albert Aftalion: *L'équilibre dans les relations économiques internationales,* París, 1937.

Adam Anderson: *An Historical and Chronological Deduction of the Origin of Commerce continued to the Present Time,* Londres, 1787-1789, 4 vols.

James Anderson: *An Inquiry into the Nature of the Corn Laws, with a View to the Corn Bill proposed for Scotland,* 1777.

•James W. Angell: *Theory of International Prices,* Harvard, 1926.

Erich Apel y Günther Mittag: *Ökonomische Gesetze und neues ökonomisches System,* Berlín, 1964.

•M. K. Attalah: *The Long-Term Movement of the Terms of Trade between Agricultural and Industrial Products,* Rotterdam, Netherlands Economic Institute, 1958.

•Henry G. Aubrey: *United States Imports & World Trade,* Oxford, Clarendon Press, 1957.

Ch. d'Avenant: *An Essay upon Ways and Means of Supplying the War,* 2a. ed., Londres, 1695.

— *Essay on the East India Trade,* Londres, 1697.

— *An Essay on the probable Methods of making a People Gainers in the Balance of Trade,* Londres, 1699.

E. Baines: *History of the Cotton Manufacture,* Londres, 1835.

•Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth,* Nueva York, Monthly Review Press, 1957.

•C. F. Bastable: *The Theory of International Trade with some of its Applications to Economic Policy,* Londres, Macmillan & Co. Ltd., 1887.

• — "On some disputed Points in the Theory of International Trade", *Economic Journal,* junio de 1901.

•Otto Bauer: *Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie,* Viena, 1924 (1a. ed., 1907).

Paul Leroy Beaulieu: *Traité théorique et pratique d'économie politique,* París, 1896.

George Bennett: *The Concept of Empire. Burke to Attlee, 1774-1947* Adam and Charles Black, Londres, 1962 (1a. ed., 1953).

Edouard Bernstein: *Les prémisses du socialisme et les tâches de la socialdémocratie,* 1899-1902.

Charles Bettelheim: "Variations du taux de profit et accroissement de la productivité du travail", en *Économie Appliqueé,* octubre de 1959.

• — "Échange international et développement régional", *Problèmes de Planification,* núm. 2.

— *Problèmes theéoriques et pratiques de la planification,* PUF, París, 1951; François Maspero, 1966.

— *Studies in the theory of planning,* Asia Publishing House, Bombay, 1959.

•BIT: "Le coût de la main-d'œuvre en tant que facteur du commerce international", en *Revue Internationale du Travail,* vol. LXXXIX, núm. 5, mayo de 1964, Ginebra.

Maurice Block: *Les progrès de la science économique,* 2a. ed., París, 1897.

Juan Bodino: *La República.*

— *Respuestas a las paradojas del Sr. de Malestroit.*

Böhm Bawerk: *Histoire critique des théories de l'intérêt du capital,* Giard, París, 1903.

Pierre Boisguillebert: *Dissertation sur la nature des richesses.*

Ladislas von Bortkiewicz: "Zur Berichtigung der grundlegenden theoritischen Konstruktion von Marx im 3. Band des Kapitals", en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik,* 1907.

Giovanni Botero: *Raison et gouvernement d'État,* París, 1599.

Nicolás Bujarin: *La economía mundial y el imperialismo (1917).*

Arthur L. Bowley: *Wages in the United Kingdom in the Nineteenth Century,* Londres, 1900.

• Thomas Brassey: *Foreign Work and English Wages considered with Reference to the Depression of Trade,* Londres, 1879.

•Rudolf Brauer: "Zur Frage des Volkswirtschaftlichen Nutzeffekts des Aussenhandels", en *Wirstchaftswissenschaft,* abril-mayo de 1958, núm. 3.

Eugène Buret: *De la misère des classes laborieuses en Anglaterre et en France,* 2 vols. París, 1840.

•Maurice Byé: *Relations économiques internationales,* Dalloz, París, 1959.

• — *Cours de relations économiques internationales à la Faculté de Droit de Paris,* 1953-1954.

•A. K. Cairncross: *Factors in Economic Development,* Allen and Unwin, Londres, 1963 (1a. ed., 1962).

• — *Home and Foreign Investment, 1870-1913,* Cambridge, 1953.

• — "International Trade and Economic Development", en *Kyklos,* Berna, octubre-diciembre de 1960.

•J. E. Cairnes: *Essays in Political Economy Theoretical and applied,* Macmillan, Londres, 1873.

— *Some Leading Principles of Political Economy,* Macmillan, Londres, 1874.

*T. N. Carver: *Some Theoretical Possibilities of a Protective Tariff*, Publications of the American Economic Association, 3a. serie, núm. 1, 1902.

Gustav Cassel: *Theoretische Sozialökonomie,* Wintersche Verlagsbuchhandlung, Leipzig, 1918.

— *Nature and Necessity of Interest,* Nueva York, 1957.

*Viliam Cerniavsky: "Problèmes d'éfficacité économique du commerce extérieur", *Czechoslovak Economic Papers,* 1959.

* — "Fragen der volkswirtschaftlichen Rentabilität des Aussenhandels", *Wirtschaftswissenschaft,* mayo-junio de 1957, núm. 4.

A. E. Cherbuliez: *Richesse ou pauvreté,* Ginebra, 1840; París, 1841.

— *Précis de la science économique et de ses principales applications,* París, 1862.

Michel Chevalier: *Examen du système commercial connu sous le nom de "protecteur",* París, 1852.

— *Lettres sur l'Amérique du Nord.*

Josiah Child: *A New Discourse of Trade,* 2a. ed., 1694.

Colin Clark: *The Conditions of Economic Progress,* Macmillan & Co., Ltd., 1960 (1a. ed., 1940).

* — *The Economics of 1960,* Macmillan, Londres, 1942.

Étienne de Condillac: *Le commerce et le gouvernement,* 1776.

**Conférence Afroasiatique d'Alger,* febrero de 1965.

Idris Cox: "Ils se condamnent eux-mêmes", *La Vie Internationale,* Moscú, febrero de 1963.

*Henri Denis: "L'évolution séculaire des termes de l'échange entre l'Europe industrielle et les régions sous-développées", *Cahiers de l'I.S.E.A.,* serie P, núm. 7.

— "Le rôle des 'débouchés préalables' dans la croissance économique de l'Eeurope occidentale et des États-Unis d'Amérique", *I.S.E.A.,* núm. 113, mayo de 1961.

— *Valeur et capitalisme,* París, 1957.

G. Destanne de Bernies: "Industries industrialisantes", *Économie Appliquée,* tomo XIX, 1966.

Maurice Dobb: *An Essay on Economic Theory and Socialism,* Routledge & Paul Kegan, Londres, 1961 (1a. ed., 1960).

— *Political Economy and Capitalism,* Londres, 1946 (1a. ed., 1937).

Arthur Dobbs: *An Essay on the Trade and Improvement of Ireland,* 1729.

P. Dutt: *Crisis of Britain and the British Empire,* Lawrence & Wishart, Londres, 1953.

*F. Y. Edgeworth: "Disputed Points in the Theory of International Trade", *Economic Journal,* diciembre de 1901.

* — "Three Articles upon the Theory of International Values", *Económic Journal,* 1894.

*M. Ellsworth: "The Terms of Trade between Primary Producing and Industrial Countries", *Interamerican Economic Affairs,* vol. X, 1956.

F. Engels: *Carta a Marx,* 7 de octubre de 1858.

•H. Feis: *Europe the World's Banker 1870-1914,* Yale Univ. Press, 1930.
Véron de Forbonnais: *Éléments du commerce,* 2 vols., 1754.
•S. H. Frankel: *Capital Investment in Africa,* Oxford Univ. Press, 1938.
• — *Some Conceptual Aspects of International Economic Development of U. D. Territories,* Princeton, 1952.
• — *The Economic Impact on U.D. Societies,* Oxford, 1953.
•Elias Gannage: *Économie du développement,* PUF, París, 1962.
G. Garnier: *Histoire de la monnaie depuis les temps de la plus haute antiquité,* París, 1819.
Silvio Gesell: *L'ordre économique naturel,* París, 1948.
Charles Gide: *Principes d'économie politique,* 14a. ed., 1913.
•Frank D. Graham: "Some Aspects of Protection further Considered", *Quarterly Journal of Economics,* febrero de 1923.
• — "The Theory of International Values reexamined", *Quarterly Journal of Economics,* noviembre de 1923.
• — *The Theory of International Values,* Princeton Univ. Press, 1948.
Henryk Grossmann: *Das Akkumulations- und Zusammenbruchgesetz des Kapitalistischen Systems,* Leipzig, 1929.
Robert Guihéneuf: *Le problème de la thèse marxiste de la valeur,* París, 1952.
•Gottfried Haberler: *The Theory of International Trade,* Londres, 1936.
• — "Some factors affecting the Future of International Trade and International Economic Policy", *Selected Readings in the Theory of International Trade,* G. Allen & Unwin Ltd., Londres, 1961 (1a. ed., 1950).
• — *International Trade and Economic Development,* National Bank of Egypt, El Cairo, 1959.
•Eli F. Heckscher: *The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income,* Ekonomisk Tidskrift, 1919.
J. R. Hicks: *The Social Framework,* Clarendon Press, Oxford, 1943 (1a. ed., 1942).
•Albert O. Hirschman: *National Power and the Structure of Foreign Trade,* Los Ángeles, Berkeley, 1945.
• — *The Strategy of Economic Development,* Yale Univ. Press, 1963 (1a. ed., 1958).
D. Hume: *Carta a J. Oswald,* 1 de noviembre de 1750.
— *Of Money, of the Balance of Trade, and of Commerce,* 1752.
Émile James: *Problèmes monétaires d'aujourd'hui,* París, 1963.
Andrew Jarranton: *England's Improvement by Sea and Land,* 1677.
•William Stanley Jevons: *Theory of Political Economy,* Macmillan, Londres, 1879 (1a. ed., 1871).
•J. M. Keynes: "Return of Estimated Value of Foreign Trade of the U. K. at Prices of 1900", *Economic Journal,* núm. 22, 1912.
• — "The German Transfer Problem", *Economic Journal,* vol. XXXIX, marzo de 1929.
— *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* México, FCE, 1964.

•Ch. Kindleberger: *The Terms of Trade,* Londres, 1956.
• — *Foreign Trade and the National Economy,* Yale, 1962.
Günther Kohlmey: *Karl Marx Theorie von den internationalen Werten,* Instituto de Ciencias Económicas, Berlín, 1965.
— y otros autores: *Nationale Produktivität, dynamische Produktionen, internationale Arbeitsteilung,* Berlín, 1965.
•Guy de Lacharrière: *Commerce extérieur et sous-développement,* PUF, París, 1964.
Barthélémy de Laffemas: *Les trésors et richesses pour mettre l'État en splendeur,* París, 1598.
— *La liberté du transport de l'or et de l'argent,* París, 1602.
Robert Lafont: *La révolution régionaliste,* París, 1967.
•L. Lavallée: "Économie socialiste mondiale et division internationale du travail socialiste", *Économie et Politique,* enero de 1963.
J. Law: *Considérations sur le numéraire et le commerce.*
Lenin: *El imperialismo.*
C. E. C. Leslie: "Le connu et l'inconnu dans le monde économique", *Fortnightly Review,* 1879.
John M. Letiche: *Balance of Payments and Economic Growth,* Harpers & Bro. Publ., Nueva York, 1959.
Le Trosne: *De l'intérêt social,* París, 1777.
•W. A. Lewis: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Ec. and Social Studies,* mayo de 1954.
— *The Theory of Economic Growth,* Londres, 1963 (1a. ed., 1955).
•Staffan Burenstam Linder: *An Essay on Trade and Transformation,* Estocolmo, 1961.
•F. List: *Système national d'économie politique,* París, 1851.
•Achille Loria: "Notes on the Theory of International Trade", *Economic Journal,* marzo de 1901.
J. R. Mac Culloch: *The Principles of Political Economy,* Londres, 1843.
David Macpherson: *Annals of Commerce, Manufactures, Fisheries, and Navigation... containing the Commercial Transactions of the British Empire and other Countries,* Londres, 1805.
Thomas Robert Malthus: *An Essay on the Principle of Population,* Londres, 1872 (1a. ed., 1798).
— *Principles of Political Economy,* Londres, 1836 (1a. ed., 1820).
Mamadou Dia: *Nations africains et solidarité mondiale,* PUF, París, 1963.
Bernard Mandeville: *The Fable of the Bees,* 1705.
J. C. E. von Mangoldt: *Grundriss der Volkwirtschaftslehre,* 1863.
•Michaïl Manoilesco: *The Theory of Protection and International Trade,* Londres, 1931.
A. Marshall: *Money, Credit and Commerce,* Londres, 1923.
• — *Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade,* HMSO, 1908.
• — *Industry and Trade,* Londres, 1919.

• — *Some Aspects of Competition,* 1890.
• — *The Pure Theory of Foreign Trade,* Londres, 1949.
Karl Marx: *Valor, precio y ganancia.*
— *Histoire des doctrines économiques,* Éd. Costes.
— *Manuscritos.*
— *Miseria de la filosofía.*
• — *El capital.*
Marx-Engels: *Textos sobre el colonialismo.*
Gerald M. Meier: "The Problem of Limited Economic Development", en *The Economics of Underdevelopment,* Oxford Univ. Press (India Branch), 1958.
• — "Long Period Determinants of Britain's Terms of Trade 1880-1913", *Review of Econ. and Statistics,* 1952-1953.
J. François Melon: *Essai politique sur le commerce,* 1734.
Carl Menger: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre,* 1871.
Joseph Mervart: "The Significance of the Operation of the Law of Value on the World Socialist Market", *Czechoslovak Economic Papers,* 1959.
— "Problèmes théoriques de la formation des prix dans le commerce entre pays socialistes", *Études Économiques,* núm. 139, 1962.
•Lloyd A. Metzler: "The Transfer Problem reconsidered", *Journal of Political Economy,* junio de 1942.
• — *The Theory of International Trade,* Filadelfia, 1948.
•F. V. Meyer: *The Terms of Trade,* Scandinavian Univ. Books, Munksgaard, Copenhague, 1962.
•Michael Michaely: *Concentration in International Trade,* North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1962.
James Mill: *Elements of Political Economy.*
•J. St. Mill: *Principles of Political Economy,* Londres, 1909.
• — *Essays in some Unsettled Questions of Political Economy,* Londres, 1948.
G. de Molinari: *Études économiques,* 1846.
Antoine de Montchrétien: *Traicté d'l'œconomie politique,* 1615.
•Michel Moret: *L'échange international,* Marc Rivière, París, 1957.
Robert Mosse: "Le collectivisme autoritaire et nationaliste en matières d'échanges internationaux", *R. Hist. Écon. et Sociale,* 1950.
•P. Moussa: *Les nations prolétaires,* PUF, París, 1959.
Thomas Mun: *A Discourse of Trade,* 1609.
•Gunnar Myrdal: *Development and Underdevelopment,* Nat. Bank of Egypt, El Cairo, 1956.
• — *Economic Theory and Underdeveloped Regions,* Londres, 1963 (1a. ed., 1957).
• — *Une économie internationale,* PUF, París, 1958.
G. di Nardi: "Action régionale dans le cadre du développement économique général", en *Économie Appliquée,* t. XIX, 1966.
•Naciones Unidas: *Relative Prices of Exports and Imports of U. Dev. Countries,* 1949.

• — *The Development of Latin America and its Principle Problems, 1950.*

• — *Instability in Export Markets of Underdeveloped Countries,* 1952-1953.

Jacques Necker: *Sur la législation et le commerce des grains,* Lausana, 1784.

J. Shield Nicholson: *Principles of Political Economy,* vol. II, Londres, 1897.

•Bertrant Nogaro: *Le rôle de la monnaie dans le commerce international,* Thèse pour le Doctorat à la Fac. de Droit, 1904.

•Ragnar Nurkse: *Patterns of Trade & Development,* Basil Blackwell, Oxford, 1962 (1a. ed., 1953).

•Bertil Ohlin: "Transfer Difficulties Real and Imagined", en *Economic Journal,* vol. XXXIX, junio de 1929.

• — *Inter-Regional and International Trade,* Harvard Univ., Cambridge, 1957 (1a. ed., 1933).

Vilfredo Pareto: *Cours d'économie politique,* 1897.

— *Manuale di economia politica,* 1906.

•F. Perroux: "La monnaie et le commerce extérieur après la guerre", en *Échanges Internationaux,* 1945.

— *L'économie des jeunes nations,* París, PUF, 1962.

— "Intégration économique", *Économie Appliquée,* t. XIX, 1966.

A. C. Pigou: *Collection des grands économistes,* por G. H. Bousquet, París, 1958.

Melentije Popovic: *Über die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen sozialistischen Staaten,* Mainz, 1950.

•Raúl Prebisch: *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems,* Nueva York, 1950.

François Quesnay: *Œuvres,* INED, París, 1958.

•David Ricardo: *The High Price of Bullion,* Londres, 1811.

— *An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock,* Londres, 1815.

• — *Principles of Political Economy and Taxation,* 3a. ed., Londres, 1821.

Carl Rodbertus-Jagetzow: *Le capital,* 1885; escrito en 1852; trad. E. Chatelain, 1904.

•P. N. Rosenstein-Rodan: "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal,* junio-septiembre de 1943.

Rohald Robinson y John Gallagher, con Alice Denny, *Africa and the Victorians. The Official Mind of Imperialism,* Macmillan & Co., Ltd., Londres, 1963.

Jacques Rueff: *L'âge de l'inflation,* Payot, París, 1963.

Paul A. Samuelson: "The Gains from International Trade", *Canadian Journal of Economics and Political Science,* mayo de 1939.

J. B. Say: *Traité d'économie politique,* 1803.

Tibor de Scitovszky: "Reconsideration of the Theory of Tariffs", *The Review of Economic Studies,* verano de 1942.
Nassau Senior: *Three Lectures on the Cost of obtaining Money,* Londres, 1830.
Henry Sidgwick: *The Principles of Political Economy,* Macmillan & Co., Londres, 1883.
*H. W. Singer: "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review,* vol. XL.
Sismonde de Sismondi: *De la richesse commerciale,* Ginebra, 1803.
— *Nouveaux principes d'économie politique,* 2 vols., París, 1819.
Adam Smith: *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* 4 vols. Edimburgo, 1814.
Fritz Sternberg: *Le conflit du siècle,* París, 1956.
F. Friedrich von Storch: *Cours d'économie politique,* San Petersburgo, 1815.
John Strachey: *End of Empire,* Victor Gollancz, Londres, 1961 (1a. ed., 1959).
S. G. Strumilin: *Conférence sur l'efficacité économique des investissements,* Moscú, junio de 1958.
P. M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development,* Monthly Review Press, Nueva York, 1956 (1a. ed., 1942).
*Frank William Taussig: "Wages and Prices in Relation to International Trade", *The Quarterly Journal of Economics,* agosto de 1906.
* — *Some Aspects of the Tariff Question,* Cambridge, 1915.
* — *International Trade,* Macmillan, Nueva York, 1927.
William Thompson: *An Inquiry into the Principles of the Distribution of the Wealth most Conductive to Human Happiness,* Londres, 1824.
William Thornton: *Over-Population and its Remedy,* Londres, 1846.
Robert Torrens: *Essai sur le commerce extérieur des céréales,* 1815,
— *An Essay on the Production of Wealth, etc.,* Londres, 1821.
— *The Economists Refuted.*
A. R. J. Turgot: *Réflexions sur la formation et la distribution des Richesses,* 1766.
S. Le Prestre, marqués de Vauban: *La dîme royale,* ed. E. Daire, 1847 (1a. ed., 1707).
Dr. Villerme: *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers,* 2 vols., París, 1840.
*Jacob Viner: *Studies in the Theory of International Trade,* Harpers, Nueva York, 1937.
* — *International Trade and Economic Development,* Oxford, 1953.
* F. Walker: "Increasing and Diminishing Costs in International Trade", en *Yale Review,* XII, 1903.
*Patrick Gordon Walker: *The Commonwealth,* Secker & Warburg, Londres, 1962.

Léon Walras: *Eléments d'économie politique pure,* R. Pichon, París, 1952.
•Jean Weiller: *Problèmes d'économie internationale,* 2 vols., París, 1946-1950.
• — *L'économie internationale depuis 1950,* PUF, París, 1965.
•John H. Williams: "The Theory of International Trade Reconsidered", en *Economic Journal,* vol. XXXIX, junio de 1929.
William Wood: *A Survey of trade,* 1718.

El intercambio desigual.

Arghiri Emmanuel

Después de cincuenta años, la discusión sobre el imperialismo ha recobrado su vitalidad. Una serie de investigadores ha retomado la temática del capitalismo como sistema mundial, proponiendo nuevas aproximaciones teóricas. Entre éstas destaca, por su rigor, así como por la amplia polémica que ha suscitado, la de A. Emmanuel con su obra **El intercambio desigual.**

El problema fundamental que se plantea este libro es, en definitiva, el de las brutales desigualdades entre las naciones y las causas de su agravamiento. Para Emmanuel, el crecimiento de estas desigualdades entre las naciones tiene su fundamento en el "intercambio desigual". De ahí parte el modelo económico que propone y cuya teoría expone en forma minuciosa.

La presente edición de **El intercambio desigual,** que incluye la discusión mantenida por el autor con Charles Bettelheim, se ve enriquecida con dos nuevos textos de A. Emmanuel en los que da respuesta a las críticas que provocó la primera edición de su obra.

El autor de este discutido libro hizo sus estudios superiores de Derecho y Economía en la Universidad de Atenas y en la École Pratique des Hautes Etudes ... París, y el doctorado en Sociología en La Sorbona ... mente enseña Economía Política en la Universidad ... el Instituto du Développement Economique et